El secreto del éxito definitivo por Dan S. Kennedy Introducción Lo que descubrirá en este libro ¿ Por qué he escrito un libro con un título tan audaz? A veces parece que fue ayer cuando era un niño punk con grandes ideas. Me añadí canas al pelo para intentar parecer un poco mayor. Ahora, sin duda, no tengo ese problema. Podría quitarme algunas canas después de dar una conferencia. Hace poco, mi amigo Lee Milter observó que mis fans parecen estar envejeciendo mucho. Siento que he acumulado suficiente experiencia costosa para justificar la publicación de algunas opiniones sobre El secreto del éxito definitivo. He pasado de estar en la ruina a vivir en una situación acomodada, pasando por una lucha severa, a picos de éxito en no uno, sino tres campos profesionales. Y, en el camino, he tenido la buena fortuna de trabajar y pasar tiempo con un buen número de personas excepcionalmente exitosas, desde los negocios hasta los deportes y el entretenimiento. Gente famosa como Joan Rivers, que empezó de nuevo después del suicidio de su marido y la pérdida de su carrera. Trabajar por 500 dólares a la semana en Hollywood Squares fue un fracaso. Ella lo hizo por su propio agente, que reinventó su carrera y su vida con coraje y determinación. Gente no famosa como Glady Hill, una maestra de escuela de más de 50 años que vive sin quejarse con la enfermedad de Hodgkin en sus vacaciones de verano escalando montañas atravesando Alaska en un jeep en casa cuidando a todos los animales huérfanos imaginables en la escuela desafiando a los administradores del dólar para darles a sus estudiantes las experiencias de aprendizaje más ricas imaginables ganándose así el apoyo de toda una comunidad de padres e hijos y teniendo un impacto verdaderamente duradero en muchas vidas. He tenido el privilegio de trabajar de cerca con una gran cantidad de empresarios desde cero que han construido imperios, vendedores extraordinariamente exitosos, altos ejecutivos, los mejores oradores. Literalmente he estado rodeado e inmerso en el éxito durante años y soy un buen observador. No he dejado que esto se desperdicie. Es imposible contar el número de autores, investigadores, psicólogos, gurús de la motivación, etc. que se han sentido fascinados por la pregunta de qué hace que algunas personas tengan éxito y otras fracasen. Sabemos que no es el medio ambiente. Algunos liberales insisten en que no puede ser porque de los peores entornos surgen individuos fabulosamente exitosos lo suficientemente repetidamente como para no ser considerados culpables de aberraciones. factores externos y excusar los resultados de una persona debido a factores externos no llevará a nadie a la respuesta a esta pregunta en los estados unidos probablemente el más famoso de otros que han atacado esta cuestión a fondo fue napoleon hill sus hallazgos se resumen en su libro más conocido piense y hágase rico un best seller en su tiempo y únicamente gracias al boca a boca un vendedor constante que sobrevivió y permaneció en los estantes de las librerías inestables durante décadas en 1917 el primer multimillonario de estados unidos andrew carnegie le encargó a napoleon hill una misión para descubrir los puntos en común los principios compartidos por cientos de los triunfadores más excepcionales de su tiempo finalmente hill llegó a 13 de esos principios recientemente el gurú de la gestión stephen covey tuvo un éxito de ventas con sus siete hábitos de la gente altamente exitosa mi colega orador zig zigler habla sobre las 10 cualidades de los triunfadores exitosos 13 10 7 elija un número bueno tengo la audacia de dar un paso adelante y decirle que lo he reducido a uno cambié la pregunta a ¿ hay un solo secreto para el éxito de tanta importancia? que si se concentra exclusivamente en él cambiará literalmente toda la experiencia de vida de una persona y los resultados si es así ¿ cuál es el correcto? Creo que he identificado el único secreto del éxito universalmente compartido y en el que confían por encima de todos los demás secretos de éxito todas las personas extraordinariamente exitosas y sostengo que cualquier persona que descubre, acepta, llega a comprender y da prioridad a este secreto puede crear y creará

rápidamente avances increíbles en su vida por cierto, mi enfoque ha sido bastante diferente al de Napoleon Hills, he prestado mucha menos atención al pensamiento de los exitosos y he prestado mucha más atención a su comportamiento en este libro no he salido y simplemente he declarado el secreto definitivo francamente podría escribirlo en una tarjeta de 3 por 5 pulgadas hay varias razones por las que no lo he hecho en primer lugar es muy difícil obtener 19,95 por una tarjeta de tres por cinco pulgadas mi contador, con sus dedos regordetes y gruñones, insiste en que creemos cosas que podamos vender para obtener ganancias si me niego, jura que se irá y él es el único aquí con una combinación para la caja fuerte donde guardamos las oreos y un buen whisky. En segundo lugar, si te lo digo directamente en su forma más corta, carece de impacto útil. Descubrí que es de poca utilidad para aquellos a quienes simplemente se lo digo. Por otro lado, aquellos que lo descubren por sí mismos parecen darle un gran valor y obtener un gran valor de él, así que espero que puedas descubrir este secreto por ti mismo. Te está esperando en varios lugares de este libro. Sin embargo, no tengo ninguna razón especial para ser demasiado misterioso, así que una pista. La chispa que me llevó a escribir este libro puede ser en sí misma reveladora. Un evento muy mundano me puso en marcha. Había estado pensando en escribir un libro sobre este tema en particular durante bastante tiempo. Había estado reuniendo notas sobre él durante un par de años, pero hubo un pequeño incidente que me hizo trabajar en una noche inquieta a altas horas de la noche. Estaba hojeando la guía de televisión tratando de encontrar algo para ver durante una hora más o menos cuando noté este listado. Move Action Jackson. Ese nombre me atrajo instantáneamente. ¿ Quién era Action Jackson? ¿ Cómo se ganó un apodo tan dramático? Bueno, la película resultó ser una mala serie B. Una serie de policías y malos. Película de explotación negra protagonizada por Carl Weathers. No recomendaría la película, pero el nombre del héroe se quedó en mi mente mucho después de que se desvanecieran los detalles de la película. Action Jackson, pensé en ese momento que describe perfectamente el tipo de persona que aprovecha al máximo la vida. Piense en algunas de las películas más taquilleras de los últimos años. Los cazadores del arca perdida. Duro de matar. Arma letal. Batman el fugitivo. Piense en el éxito duradero de la serie de James Bond. ¿ Por qué estas películas han sido tan grandes generadoras de dinero en taquilla? Creo que una de las respuestas es tradicional. Solo la oposición entre las películas. Siempre en acción. Aventureros y la cámara lenta comparativa de la mayoría de las personas. Vive la constante. La característica universal de estos héroes de pantalla grande es su sesgo por la acción y durante una hora o dos, todos se convierten en Action Jackson viviendo indirectamente a través de estos héroes. Lo que la mayoría mediocre nunca aprende es que no tienen que conformarse con vivir indirectamente a través de otros. Cualquiera puede ser Action Jackson. Sumérjase de cabeza en la mayor aventura de todas. Establecer y lograr rápidamente cosas significativas que valen la pena. metas conocer gente fascinante visitar lugares emocionantes vivir una vida emocionante incluso las personas que están por encima del promedio son a menudo culpables de verse a sí mismos en sus propias vidas más pequeños de lo que deberían ser bueno, estoy aquí para decirles que aquellos que viven la vida a lo grande comparten un único secreto final a través de las historias, experiencias y ejemplos que he reunido para ustedes en este libro ahora pueden descubrir ese mismo secreto y hacer que funcione para ustedes dan kennedy capítulo 1 tomen acción para escapar de la prisión ¿ alguna vez han estado dentro de una prisión real? un amigo mío hace algunos años cumplió un año en la penitenciaría estatal de ohio y fui a visitarlo con frecuencia puedo decirles que nada de lo que ven en la televisión o en las películas puede siquiera prepararlos para el impacto de la cosa real no recuerdo cuántas veces entré y salí de detrás de los muros de esas prisiones pero todo el miedo, la

discapacidad y la depresión que sentí nunca disminuyeron desde la primera vez hasta la última ninguna descripción que pudiera escribir podría transmitir la impotencia que me invadió en ese entorno hay millones de personas que disfrutan de ese entorno todos los días pero ese es un número pequeño comparado con los muchos millones de personas que bien podrían estar en una prisión así por la poca alegría y satisfacción que tienen se derivan de la vida, las personas construyen sus propias personas, se encarcelan en ellas y hacen que los entornos sean tan sombríos, deprimentes y debilitantes como la penitenciaría real que visité en Ohio, las prisiones privadas de estas personas, los muros de los bloques están construidos de quejas y resentimientos, el mortero de las excusas, los barrotes forjados del pesimismo y la procrastinación, podría decir que están encerrados en la prisión de Pitte, su sentencia es indefinida y de su propia creación, podrían salir como un hombre o una mujer libre en cualquier momento si simplemente aplicaran el secreto definitivo del éxito. Una palabra sobre los héroes cuando terminé la primera edición de este libro, el juicio de O.J. Simpson había provocado un debate nacional sobre la sabiduría relativa o la falta de ella de convertir a los campeones deportivos, artistas y otras celebridades públicas en modelos heroicos a seguir, la estrella de la NBA, Charles Barkley, insistió públicamente en que los atletas no son modelos a seguir, desafortunadamente no podemos disuadir a innumerables jóvenes de darles el estatus de héroe, el argumento en contra de ver a las personas como héroes en función de su proclividad a hacer canastas, atrapar pases, llenar salas de conciertos o decir líneas en las películas es bueno, ya que muchos parecen tener la misma proclividad a desperdiciar su estatus, dinero y tiempo en drogas, alcohol, mala conducta sexual épica y violencia. En realidad, hay muchos héroes de verdad a nuestro alrededor. Ayer, mientras mataba el tiempo en el aeropuerto, me lustraron los zapatos. La señora que estaba haciendo el trabajo, supongo que de unos 35 o 36 años, estaba terminando su segundo turno del día conmigo a las 6 p. m., justo cuando estaba terminando, corrió al teléfono público. Resulta que su hija adolescente y su hijo deben llamarla cada hora para registrarse. Es una madre divorciada de dos hijos, una graduada de la escuela secundaria con habilidades laborales comercializables muy limitadas que hace un trabajo relativamente duro compensado por propinas, por lo que la calidad de su trabajo, su actitud y su sonrisa son fundamentales. Está compitiendo con dos adolescentes y está ahorrando dinero para volver a la escuela. Tuve que preguntar y presionar para averiguar todo esto. No se quejaba, no se quejaba, no buscaba compasión. Una verdadera heroína después de una conferencia en Harrisburg, Pensilvania. Estaba cenando en el restaurante Holiday Inn. Sentado a varias mesas de distancia, solo había un hombre de mi edad en silla de ruedas. Sus manos Al parecer no le sirvieron de mucho, cenó un tazón de sopa y un refresco, ambos consumidos con una pajita, cuando le trajeron la cuenta, de alguna manera sacó su billetera, no vi cómo, y sacó billetes de dólar con los dientes. Aquí estaba un hombre establecido con obvias discapacidades físicas de pies a hombros que hacían que un simple viaje a un restaurante fuera difícil, agotador, posiblemente vergonzoso. Nadie lo criticaría por abandonar y escabullirse, pero se negó a dejar que sus discapacidades lo aprisionaran. Un verdadero héroe durante un fin de semana en Las Vegas. Estaba saliendo de Caesar's Place. El hombre que estaba recogiendo su auto del valet delante de mí también estaba en silla de ruedas. Él y el valet se conocían y bromeaban juntos mientras el hombre se levantaba de su silla de ruedas y subía al auto. Luego, The Valley se fue a buscar mi auto. Me acerqué y le pregunté al hombre si quería ayuda para subir su silla de ruedas a su auto. Gracias, dijo, pero no es necesario. He estado haciendo esto por mí mismo durante 30 años y estoy agradecido de poder hacerlo con una sola mano. Dobló la silla de ruedas y la metió en el auto detrás de él. Se deslizó. cruzó el asiento y se fue él también se negó a

ser prisionero de su discapacidad un verdadero héroe tuve motivos para recordar estos dos casos en individuos recientemente como mi padre tuvo una recurrencia de una condición neurológica inusual que lo dejó boca arriba en el hospital incapaz de sentarse por sí mismo alimentarse pararse caminar o hacer casi cualquier otra cosa sus médicos hicieron lo mejor que pudieron para convencerlo de que en el mejor de los casos no podría ir más allá de ser ayudado a una silla de ruedas se fijó metas para recuperar la fuerza de las piernas y el equilibrio luego para el control de la parte superior del cuerpo luego para alimentarse por sí mismo luego para dirigirse a sí mismo luego se trasladó del hospital a un centro de cuidados a largo plazo el eufemismo de hoy para asilo de ancianos luego se fijó metas para caminar para vestirse solo y finalmente se subió a su propio coche y condujo hasta su apartamento luego regresó a trabajar en la oficina una vez tuve un hombre ciego en una organización de ventas que dirigí no había sido ciego al nacer, pero había perdido la vista en su adolescencia tardía trabajaba con su esposa en nuestro negocio y era un vendedor entusiasta y eficaz me dijo que un pasatiempo favorito era lavar y encerar su auto a las 10 u 11 en punto De noche, en la oscuridad, no le importaba, pero seguro que molestaba a sus vecinos. Le pregunté cómo había evitado la amargura o la autocompasión. Me dijo que muy pronto conocí y hablé con muchas otras personas ciegas y me di cuenta de que muchos habían dejado que su falta de visión arruinara sus vidas, se hacían pequeños regalos y se encerraban en sí mismos. Yo estaba decidido a no hacer eso. Un verdadero héroe. Cada una de estas vidas demostró actitudes y acciones positivas, incluso en las circunstancias más negativas, puede marcar una gran diferencia. ¿ Quién más tiene miedo de hablar en público? Las fobias son reales. He tenido el privilegio de trabajar con Florence Henderson en un par de proyectos de televisión y la conocí. ¿ Sabías que después de la cancelación de The Brady Bunch su carrera se secó y su miedo a volar surgió y la dominó paralizando su búsqueda de oportunidades profesionales porque no podía subirse a un avión? Barbara Streisand dejó de hacer conciertos gracias a un miedo escénico incontrolable. Johnny Carson supuestamente sufría de una ansiedad increíble antes de cada espectáculo. Un compañero que conozco bien a quien no nombraré tiene un miedo escénico tan severo que vomita antes de la mayoría de las actuaciones, pero no hay una fobia en la tierra que no pueda ser tratada, conquistada, controlada, ¿ quién tiene miedo de hablar en público? casi todo el mundo varias encuestas han demostrado que más personas temen hablar en público que miedo a las alturas, serpientes, enfermedades graves, muerte accidental o fracaso financiero una encuesta de ejecutivos de fortune 1000 reveló que hablar en grupos era su principal actividad he tenido la suerte de ganar un gran ingreso hablando a medida que mi carrera progresaba de unos pocos miles de dólares a cincuenta mil dólares y más por cada discurso pero si volvieras a la época de mi infancia cuando comencé casi sin control cuando podía convertir una frase corta en un seminario largo ¿ quién habría predicho esta carrera para mí? aunque el problema disminuyó a medida que maduré hasta el día de hoy todavía corro el riesgo de quedarme colgado en una palabra empezar a tartamudear avergonzarme en el escenario por teléfono o en una conversación ¿ fue inteligente elegir carreras en ventas y oratoria quién me habría culpado por dejar que esto influyera en mis elecciones profesionales? me niego a hacer eso mis amigos john y greg rice fueron encarcelados por su tamaño enano hasta que un hombre llamado Glenn Turner se apoderó de ellos. John y Greg no pueden alcanzar todos los botones del ascensor sin algo en lo que apoyarse. Glenn Turner fue la primera persona en decirles que incluso los hombres pequeños pueden hacer grandes cosas. John y Greg se han convertido en oradores motivacionales muy populares sobre el tema de pensar en grande, aunque tengan que subirse a una mesa para que la audiencia pueda verlos. Alcanzaron un éxito considerable como vendedores de bienes raíces,

aunque tuvieron que pedirles a sus clientes que describieran las cosas por encima del nivel de sincronización que no podían ver. Han aparecido en innumerables programas de televisión y películas. Construyeron un negocio de inversión inmobiliaria considerable y viven un estilo de vida de alta calidad en la soleada Florida. Por cada discapacidad, obstáculo y tragedia, hay dos historias. Adelante, nombra una discapacidad. Nacido y criado en un gueto como un niño que vivía solo y luego rodeado de pandillas. Crimen, drogas. Una discapacidad física. Un accidente paralizante. Una enfermedad terrible. Analfabetismo. Falta de educación. Un impedimento del habla. Fobia severa. Nombra la discapacidad. Hay dos historias para todos los que puedas imaginar. Historia número uno. Desafortunadamente, la más común será la de personas que han dejado que sus padres los ayuden. esa discapacidad los aprisiona la historia número dos será de la persona que ha logrado las cosas más extraordinarias a pesar de que en algunos casos debido a esa misma discapacidad cada individuo con sus acciones elige qué historia será la suya y el capítulo termina con un dicho es una situación imposible pero tiene posibilidades por sam goldwyn capítulo 2 toma acción para hacerte cargo de cada aspecto de tu vida una vez manejando desde cincinnati ohio a saint louis missouri para luchar contra el aburrimiento estaba escuchando un programa de radio presentado por una psicóloga ya no recuerdo su nombre ni el nombre de la persona que llamó pero ciertamente recuerdo la conversación la persona que llamó una mujer de 40 años en su segundo matrimonio soltó un montón de infelicidad y miseria su esposo no le prestaba suficiente atención sus hijos habían crecido y ya no la necesitaban estaba aburrida finalmente el presentador la detuvo y dijo seguirás siendo infeliz mientras dependas tanto de otros para ser feliz detuve el auto a un lado de la carretera y anoté eso como una fórmula para completar el espacio en blanco Sigue estando en blanco mientras dependas de otros para que te hagan sentir en blanco. Luego escribí algunos ejemplos: seguirás siendo insignificante mientras dependas de otros para sentirte importante. Seguirás siendo poco próspero mientras dependas de otros para sentirte próspero. Seguirás sin inspiración inspirado. La fórmula milagrosa para hacerse cargo de todos los aspectos de tu vida. Déjame contarte cómo llegó a mí esta fórmula milagrosa. El primer seminario al que asistí hace más de 25 años, donde se presentaron los conceptos de éxito, fue una verdadera revelación para mí. El orador habló sobre lo que llamó el principio de éxito más desagradable del mundo. Bueno, ¿quién quiere escuchar sobre la cosa más desagradable? Pero yo estaba allí, así que escuché. Dijo repetidamente que estás exactamente donde realmente quieres estar. Ahora déjame decirte dónde estaba. Había conducido al seminario en un Chevy Impala de 1960 y no era 1960. Cuando llovía, este viejo y triste auto goteaba por la parte superior y por la inferior, los asientos nunca se secaban, permanecían húmedos y almizclados. el verano se congelaron y se agrietaron en el invierno el chasis del coche se rompió por completo, por lo que su parte trasera se sostuvo con un artilugio de alambre de empacar madera bloques de madera y un tensor pero no había vergüenza por este coche ipage tiene 25 dólares en pagos y era todo lo que podía permitirme en ese momento y la condición del coche era simbólica de algunos otros aspectos de mi vida así que cuando ese orador dijo estás exactamente donde quieres estar oye, eso no me gustó mucho me llevó un tiempo dejar de discutir y empezar a pensar entonces finalmente escribí una fórmula a partir de lo que pensé como resultado de su declaración podría dártela en el reverso de una caja de cerillas no se necesita un libro entero para darte esto pero no dejes que eso disminuya su importancia es mi humilde opinión que esta fórmula a la que se llegó dolorosamente tiene una importancia verdaderamente profunda aquí es control es igual a responsabilidad responsabilidad es igual a control todo el mundo quiere más control si tomas todas tus metas personales, profesionales, financieras y de otro tipo todo lo que

crees que quieres de la vida y lo reduces todo a un único objetivo primordial es un deseo de mayor control mayor control sobre las finanzas presentes y futuras mayor control sobre su tiempo y estilo de vida mayor control sobre sus hijos etc. Irónicamente, por mucho que deseemos un mayor control, somos nosotros los que lo entregamos todo cada vez que decimos que es la ubicación de nuestro negocio es la temporada es la economía es un supervisor que la tiene conmigo es la forma en que me criaron es mi pareja compañero de trabajo cónyuge está en blanco cada vez que decimos que es el realmente hacemos dos cosas simultáneamente una, alejamos un pequeño peso de responsabilidad y eso temporalmente nos hace sentir mejor pero dos, cedemos y una cantidad de control igual siempre que negamos la responsabilidad, cedemos el control deshazte de una libra de responsabilidad pierde una libra de control la fórmula milagrosa en acción ¿ por qué una persona prospera y otra sufre? Conozco muy bien a dos personas que son muy parecidas tienen dos negocios casi idénticos sus negocios están en pueblos vecinos muy similares mi observación es que son igualmente hábiles en los aspectos técnicos y administrativos de su negocio uno peter e ha luchado durante unos siete años solo para mantenerse en el negocio él ha ganado muy poco o nada de terreno financiero durante esos años su vida es una lucha diaria por la supervivencia el otro compañero robert l comenzó hace seis años su negocio ha crecido de 10 a 30 cada año cada año ahora se está preparando para convertirlo en una fortuna a través de franquicias cuando hablo con peter e escucho un largo discurso sobre todas las influencias externas que afectan negativamente a su negocio la economía los impuestos los bancos que no le darán asuntos de pequeñas empresas sacudir la competencia de las grandes corporaciones y su lista sigue y sigue y sigue cada vez que hablo con peter escucho la misma lista un disco rayado que se reproduce una y otra vez reconozco por cierto que estos factores existen yo estoy frustrado por algunos de ellos yo mismo pero el problema no es la existencia de estos factores el problema es cuánto control les permite peter tener sobre su negocio cada vez que peter recita su lista baraja la responsabilidad de su situación y eso temporalmente lo ayuda a sentirse mejor pero con la responsabilidad va el control cuando hablo con robert estos asuntos solo surgen ocasionalmente en lugar de eso habla emocionado sobre las estrategias innovadoras que ha descubierto y desarrollado para mantener Su negocio crece independientemente de las influencias externas. Muestra una sana curiosidad y me pregunta sobre estrategias que he visto o descubierto recientemente que podrían funcionar para él. ¿ Cómo lidia un cliente suyo en X-Business con este problema? Quiere saber a menudo dice algo como "Realmente metí la pata en esta situación". Déjeme contarle sobre la base que me perdí y lo que estoy haciendo al respecto. Robert acepta toda la responsabilidad por su éxito o fracaso, sus errores y sus logros, y porque lo hace, retiene el control. Solo el cinco por ciento exhibe un comportamiento autosuficiente. Hace un par de años hice una gira de conferencias por todos los clubes de directores ejecutivos del país para el Centro de Gestión Empresarial de Joe Mancuso y hablé con grupos de presidentes corporativos en casi una docena de ciudades diferentes. Si lo escuché de un director ejecutivo, lo escuché de una docena. Cada vez es más difícil encontrar personas dignas para promover desde adentro. ¿ Por qué? Pregunté. Solo alrededor del cinco por ciento de todas las personas que empleamos exhiben constantemente un comportamiento autosuficiente. ¿ Qué quiere decir con comportamiento autosuficiente? Un precedente respondió de esta manera. Bueno, tomemos un ejemplo. Los mecanógrafos aquí en la oficina son... saben que un corrector de pruebas revisa su trabajo en busca de errores, por lo que confían en ella en lugar de molestarse en revisar su propio trabajo y presentarle constantemente la mecanografía hecha correctamente la primera vez. Entonces tenemos 50 representantes de ventas en el campo. Contabilidad tiene la persecución

constante de discursos y regaña a cada uno de ellos para que obtenga su papeleo. Mi gerente de ventas me dijo el otro día que tenemos un tipo al que le damos llamadas de atención a otro. El presidente dijo que tenemos alrededor de 20 personas en la planta de Chicago, solo tres o cuatro llegan constantemente a tiempo listas para trabajar. Calculé que aproximadamente el cinco por ciento de todas las personas que hemos empleado en todos los diferentes trabajos aceptan la responsabilidad total por la finalización exitosa de cada aspecto de sus trabajos. Cuando piensas en lo que dijo el director ejecutivo, tienes una respuesta simple a una larga lista de preguntas, ¿ cómo puedo avanzar en mi carrera? ¿ Cómo puedo conseguir un mejor trabajo? ¿ Cómo puedo comenzar mi propio negocio? ¿Cómo puedo tener una mejor relación? ¿Cómo puedo mantener una perspectiva positiva? ¿Cómo puedo ganar más dinero? La mayoría de las personas tienen extensiones no establecidas para este tipo de preguntas ¿ Cómo puedo avanzar en mi carrera cuando otros tienen más educación que yo? Cuando al jefe le gusta Steve mejor que yo ¿ cómo puedo conseguir un mejor trabajo cuando la economía está tan mal? ¿Cómo puedo empezar mi propio negocio cuando no tengo dinero y así sucesivamente? La respuesta a estas preguntas y muchas más como ellas es el comportamiento autosuficiente ¿ cuánto tiempo esperará antes de hacerse cargo? Las muchas veces que seguí al general Schwarzkopf en un programa, escuché mientras planteaba esta pregunta retórica: si te ponen a cargo, cuando te ponen a cargo, ¿qué debes hacer?, tomar el control. Estaba hablando de la esencia misma del liderazgo, no esperar, no postergar, no mirar a su alrededor para copiar cómo lo hicieron o lo están haciendo otros, no esperar a que un comité cubra su trasero con sus recomendaciones, en lugar de eso, dar un paso adelante para hacer lo que se debe hacer y hacer lo que es correcto. Con demasiada frecuencia, incluso cuando un individuo finalmente tiene la oportunidad de estar a cargo que ha codiciado, logra poco durante años. Otros jugadores de los Chicago Bulls de la NBA se quejaron y se quejaron de estar atrapados a la sombra de Michael Jordan, codiciaban la oportunidad de comandar ese centro de atención y liderar el equipo, pero cuando Michael Jordan jubilado ese foco buscó en vano al próximo líder de ese equipo en 1994 no pudo encontrar uno el heredero aparente más lógico se avergonzó a sí mismo y a todo su equipo en los playoffs al hacer un berrinche por no haber sido nombrado por el entrenador como el hombre para recibir la pelota e intentar el tiro final en los segundos finales de un juego de playoffs muy disputado este aspirante a líder dejó que su ego controlara sus acciones increíblemente se negó a volver después del tiempo muerto y dar sus mejores esfuerzos a la jugada que se había pedido puedes mirar a tu alrededor y ver a esos individuos desperdiciando sus oportunidades constantemente de esta manera, pero yo iría incluso más lejos ¿ por qué esperar hasta que te pongan a cargo? cobran de todos modos el hecho es que hay un vacío de liderazgo en casi todas partes, tal vez en tu casa, probablemente en tu negocio o lugar de trabajo, en tu industria, en tu comunidad, en tu iglesia, en tu país y sugiero que este vacío de liderazgo te ofrece la oportunidad que buscas para cambiar tu vida para mejor déjame darte un ejemplo muy realista, mary s estaba en un seminario que presenté para médicos hace algunos años, ella estaba Estaba allí con su marido, un dentista, me hizo a un lado para tomar un descanso. ¿ Hablé contigo a solas durante un minuto? Salimos de la sala de reuniones, fuimos al pasillo y encontramos una habitación vacía para entrar. Estoy tan frustrada. Me dijo que hay tantas cosas de las que has estado hablando que podríamos hacer para desarrollar la práctica. Seguimos yendo a seminarios para escuchar buenas ideas, pero mi marido nunca implementa nada nuevo. No pasa nada. El personal ahora sabe que cuando regresa de un seminario hablando de nuevas ideas, todo lo que tienen que hacer es esperar unos días y todo se calmará. Y la práctica no ha crecido ni un poco en tres años. ¿ Qué tipo

de cosas le gustaría que hiciera? Le pregunté si se uniera a la cámara de comercio, si asistiera a reuniones y estableciera contactos con otras personas de negocios de la comunidad. Dijo que comenzara una campaña de correo para los dueños y ejecutivos de negocios del área y publicara un boletín mensual para nuestros pacientes pasados y presentes y armara un pequeño libro de instrucciones sobre cómo mantener los dientes sanos de por vida. Y en la oficina, nuestra área de recepción necesita desesperadamente una redecoración. El personal necesita ayuda para manejar las llamadas telefónicas, especialmente de los nuevos pacientes que llaman debido a nuestro amarillo. Páginas del anuncio y espera un minuto levanté la mano como un policía de tránsito y la detuve. Mary, todo esto me suena a buenas ideas indiscutiblemente, pero él no hará ninguna de ellas, dijo con tristeza. Bueno, Mary, le pregunté qué estabas esperando por primera vez esa noche. Mary se quedó sin palabras. Regresó a la sala de reuniones con una mirada particularmente pensativa en su rostro. Verás, una cosa es quejarse de que otra persona no recoja el balón y corra con él. En este caso, Mary ciertamente estaba justificada en estar frustrada con la falta de ambición e iniciativa de su esposo, pero se había estado quejando con él sobre él durante tres años. Había estado frustrada durante tres años. Obviamente, eso no iba a cambiar nada. Sus únicas opciones aparentes eran aceptarlo y las cosas exactamente como están y dejar de sentirse agravada. Seguir estando frustrada todos los días de su vida por el resto de su vida. Divorciarse de él e irse o recoger la pelota y hacer algo por su cuenta. La mayoría elegiría una de las dos primeras opciones. Thoriu observó que la mayoría de los hombres y mujeres llevan vidas de desesperación silenciosa. Aproximadamente un año después, apareció Mary. En otro de mis muchos seminarios para médicos, ella me acorraló en un descanso, lejos de su esposo. Quiero decirle que comenzó diciendo que estaba muy enojada contigo y la forma en que me respondiste esa noche, quería algo de compasión y quería que le dieras una charla dura a mi esposo, pero seguro que no quería que me desafiaras, ¿ debería disculparme? Le pregunté con dureza, ella respondió, déjame contarte sobre mi nueva vida. Mary ya no trabajaba en la oficina como asistente dental, en lugar de eso, había contratado a su reemplazo y luego se nombró directora de marketing. Se unió a la cámara de comercio, un club de mujeres de negocios, un grupo de maestros de ceremonias y se inscribió en una clase de Dale Carnegie. Recopiló el libro Secretos de una sonrisa saludable para toda la vida y comenzó a hablar con grupos de niños de la escuela, reuniones de la Asociación de Padres de Alumnos, grupos cívicos en todos los lugares donde pudo en nombre de la práctica. Recopiló un boletín de práctica, asignó tareas de escritura a otros miembros del personal y, ocasionalmente, incluso los pacientes lo hicieron, lo publicó y lo envió todos los meses. Diseñó un nuevo plan familiar para promover la paciencia de los pacientes con las prácticas. Creó y promovió semanas de apreciación del paciente. En cinco meses, la práctica se duplicó, aunque al principio fue una sorpresa, su esposo adoptó su nuevo rol y sus nuevos intereses y él estaba Me mantuve bastante ocupada manejando el flujo de nuevos pacientes de todos modos ahora trabajo solo tres o cuatro horas al día haciendo todo el marketing y promoción para la práctica soy la Sra. Outside él es nuestro Sr. Inside e incluso tengo tiempo para mi nueva empresa creando y publicando libros para colorear saludables relacionados con la salud para niños distribuidos a través de dentistas en todo el país no estoy esperando más ella concluyó ahora ¿ qué estás esperando? un capítulo termina con una cita de Earl Nightingale ¿ estás satisfecho con tu lugar actual en el mundo? si tu respuesta es sí ¿cuál es tu próximo punto de llamada? si tu respuesta es no ¿ qué vas a hacer al respecto? mi capítulo 3 de Earl Nightingale. toma acción para obtener el conocimiento que necesitas no saber cómo hacer algo nunca me ha impedido proponerme hacerlo y me he convencido de que cualquiera puede volverse competente, incluso

experto en casi cualquier cosa hay libros, casetes, cursos, clases, maestros, mentores, boletines, asociaciones una absoluta abundancia de información vinculada a prácticamente cualquier y cada habilidad, capacidad u ocupación que puedas imaginar gran parte de ella está disponible de forma gratuita más a un costo muy modesto algunos caros con frecuencia me sorprende y consternado por la gente que me busca y me hace preguntas que evidencian que ni siquiera han hecho un poco de tarea o investigación por su cuenta hoy un dueño de negocio vino a mí después de que terminé de dar un discurso sobre publicidad y marketing me entregó el volante publicitario que preparó e invirtió su dinero duramente ganado en imprimir y distribuir y me dijo ¿ qué crees? tenía algunas preguntas propias antes de armar esto le dije ¿qué libros fuiste y conseguiste sobre escribir conseguir sobre escribir titulares publicitarios sobre publicidad en general y podría haber hecho una docena de preguntas más en esta misma línea las respuestas fueron francamente lamentables inexistentes no había hecho nada nada para prepararse para la tarea de armar volantes publicitarios efectivos cuando miras esto objetivamente desde afuera es bastante obvio que este es un comportamiento estúpido y sin rodeos si insistes en comportarte estúpidamente no mereces resultados positivos la ignorancia sobre cualquier tema en particular es perdonable y afortunadamente solucionable la estupidez es otra historia completamente el estudiante serio en el trabajo cuando me tomé en serio el uso de más humor en mis discursos y seminarios y me volví bueno en usarlo Por ejemplo, encontré una gran cantidad de ayuda más allá de simplemente observar y analizar a grandes humoristas y comediantes. Encontré muchos libros sobre el tema, la enciclopedia cómica de esar, videos, seminarios, boletines y cursos de audiocassette. Aprendí a cronometrar escuchando a un fantástico orador humorístico, el Dr. Charles Jarvis, del comediante Charlie Berman y otros una y otra vez. Leí a todos los maestros clásicos, Benchley Thurber, leí a todos los humoristas contemporáneos, leí todo lo que escribió Steve Allen. Encontré viejos discos de comedia, me suscribí a servicios de humor como Orbenz y me convertí en un estudiante muy serio del humor. Poco a poco, pasé de seleccionar imágenes y contar chistes a crear material original, desde chistes hasta historias humorísticas. Hice un montón de deberes cuando me involucré en la enseñanza de publicidad, marketing y ventas, los médicos quiroprácticos. Me convertí en un estudiante serio de la profesión quiropráctica. Me suscribí a las revistas de la profesión. Conseguí y leí libros. Visité oficinas, fui a seminarios. Hice preguntas a los médicos. En unos pocos meses, sabía lo suficiente y sonaba tanto como un quiropráctico que teníamos que corregir continuamente a los médicos que no lo hacían. vino o quien me llamó dr kennedy y se convenció de que era uno de ellos hasta el día de hoy estaré caminando por el lobby de un hotel, aeropuerto, centro comercial y escucharé a un quiropráctico gritar hola dr kennedy y aunque nunca daría un ajuste, puedo hacer un examen decente, un buen informe de hallazgos, puedo venderle a la gente la quiropráctica, la quiropráctica mejor que la mayoría de los quiroprácticos y podría operar una práctica, podría ir a una convención y fácilmente hacerme pasar por un médico si quisiera, apuesto a que podría ir a una oficina que yo mismo contraté como médico asociado hace algunos años, trabajé de cerca con un cliente en el negocio de control de robos minoristas, su empresa se ocupaba del robo de empleados repartidores en supermercados, tiendas de conveniencia y farmacias, luego me suscribí a todas las revistas comerciales de la industria de supermercados, tiendas de conveniencia y farmacias y reuní artículos sobre el robo de varios años de números anteriores, leí los libros que pude encontrar sobre el tema, estudié los materiales de mis clientes, aprendí el lenguaje de las finanzas reales hasta el día de hoy, puedo entrar en cualquier tienda o restaurante de ese tipo y en cinco minutos decirte si los empleados están robando o no y si

Entonces, te muestro la evidencia oculta que lo prueba y podría dar un seminario a los minoristas sobre el tema y nadie cuestionaría mi condición de experto. No estoy alardeando, solo estoy señalando que no es muy difícil adquirir rápidamente experiencia en un área determinada si eso es lo que quieres hacer, pero es sorprendente para mí la cantidad de personas que simplemente nunca se molestan cuando trabajo con los quiroprácticos. Solía pedirles a los grupos que levantaran la mano. ¿ Cuántos habían estudiado realmente incluso un libro o curso sobre cómo vender? En la mayoría de los grupos, menos de la mitad, sin embargo, todos los días sus ingresos dependen de su efectividad al vender. Vender al público y a nuevos pacientes potenciales la quiropráctica. Vender a nuevos pacientes sus recomendaciones y sus honorarios. No están solos. Casi todos los negocios u ocupaciones son una combinación de varios tipos diferentes de experiencia, pero la mayoría de las personas dominan uno y se contentan con ser un aficionado en los demás. Si no saber sobre algo se interpone entre usted y lo que desea lograr, ocúpese y obtenga ese conocimiento. Realmente es así de simple. Las siete formas de volverse más inteligente sobre prácticamente cualquier tema rápidamente. Número uno: busque y lea al menos números anteriores de un año de la revista relacionada o revistas especializadas cada negocio industria ocupación vocación pasatiempo o interés especial desde cocina hasta programación informática desde cría de avestruces hasta búsqueda de minas de oro perdidas desde conducción de camiones de larga distancia hasta golf desde escritura hasta carpintería desde astrología hasta zoología ha ganado en la mayoría de los casos varias revistas todas propias en estas revistas los expertos escriben artículos son entrevistados y perfilados cómo se revelan los secretos los anunciantes promueven sus conocimientos número dos responde a muchos de los anuncios que encuentras en estas revistas deja que todos esos anunciantes intenten venderte sus productos y servicios pronto serás inundado con información que te llegará gratis número tres encuentra a los mejores expertos las personas más exitosas y las personas más famosas en el campo estas personas probablemente hayan escrito libros grabado casetes de audio pueden vender dichos productos seminarios o consultoría y o incluso pueden ser accesibles solo para hablar o visitar gratis busca a los mejores y más brillantes y descubre cómo puedes convertir mejor su experiencia en tu conocimiento sorprendentemente incluso en campos competitivos estos expertos francos y súper triunfadores existen hace algunos años trabajé con un quiropráctico que comenzó su propia práctica inmediatamente después de la escuela casi de inmediato primero armado con una lista que tenía Pintó cuidadosamente una lista de 50 de los quiroprácticos más exitosos y respetados del país. Se subió a su auto y condujo a través del país de norte a sur, este y oeste, visitando cada una de sus oficinas y preguntando si podía observar, llevar al médico a almorzar o cenar y sacarle ideas, visitar al personal, etc. 49 de los 50 fueron amables, generosos, alentadores y serviciales. Llegó a casa con lo que llamó un plan maestro para construir una práctica de los maestros de la profesión. Tenía gran confianza en este plan. Lo implementó con entusiasmo natural y expectativas positivas y construyó una práctica récord en poco tiempo. Si tuviera que comenzar un negocio nuevo hoy, seguiría su ejemplo. Número cuatro: encuentre los libros escritos por los viejos maestros. Casi todos los campos tienen viejos maestros cuyas obras son difíciles de encontrar o incluso están descatalogadas, a quienes muchos ignoran porque pasaron con el tiempo y ya no son importantes. Están equivocados en el campo de las ventas. Todo vendedor debería leer libros de Frank Betger, Red Motley, Robert Treylands, por nombrar algunos de los años 50 a 40 y antes, si puede encontrarlos. Robert El viejo libro de Challen, Dynamic Selling, publicado por Apprentice Hall hace mucho tiempo y que solo se encuentra en bibliotecas o librerías de segunda mano, ofrece mejores consejos sobre cómo crear presentaciones poderosas para conseguir

citas que cualquier seminario o curso sobre libros. Conozco la publicidad de respuesta indirecta y la redacción de textos publicitarios. Los mejores profesionales de la actualidad, como mis amigos Gary Halbert y Ted Nicholas y yo, constantemente recomendamos a los novatos las obras de los viejos maestros Robert Collier, Claude Hopkins, Victor Schwab y otros que datan de la década de 1930. Por supuesto, agregaría una sugerencia de que lea mis libros y soy reacio a decirlo, pero estoy alcanzando el estado de viejo maestro para vender. Lea mi libro de éxito de ventas sin tonterías para marketing. Lea marketing directo sin tonterías para empresas que no son de marketing directo, así como el plan de marketing definitivo y la carta de ventas definitiva para el espíritu empresarial. Lea éxito empresarial sin tonterías atracción de riqueza sin tonterías para emprendedores. Todos están disponibles en las librerías. Número cinco: únase a asociaciones comerciales o clubes. Los atajos de la curva de aprendizaje disponibles a través de membresías en asociaciones comerciales y asistiendo a convenciones y talleres de asociaciones son notables. La oportunidad de hacer docenas y Docenas de contratos importantes y beneficiosos son aún mayores. La mayoría de las asociaciones tienen archivos de cintas de convenciones y talleres de años pasados, por lo que puede asistir a 2, 5 o incluso 10 años de eventos pasados como si tuviera una máquina del tiempo a su disposición. Muchas asociaciones nacionales tienen capítulos estatales, regionales o de ciudad con reuniones y seminarios de fácil acceso, generalmente todos a costos muy modestos. Si está interesado en escribir, por ejemplo, el club nacional de escritores tiene capítulos en la mayoría de los estados. Si está interesado en hablar, la asociación nacional de oradores tiene capítulos en muchas ciudades. En Glazer Kennedy Inner Circle, ahora tenemos capítulos locales y grupos de entrenamiento y puede encontrar información sobre ellos en dan kennedy.com. Si recibe este libro de un experto en negocios en un campo en particular, es posible que le ofrezca opciones para unirse a grupos de coaching y de mentes maestras. Número seis: tome una clase, taller o seminario. Los colegios comunitarios se están volviendo cada vez más progresistas y competitivos en sus ofertas de clases y en su uso de expertos genuinos del mundo real como instructores. La organización del seminario, el anexo de aprendizaje con operaciones en muchas ciudades importantes, ofrece la variedad más diversa de clases que he visto, desde cómo iniciar un negocio de expertos en importación. En algún lugar hay alguien que imparte una clase, un taller o un seminario sobre casi cualquier tema que puedas imaginar, por ejemplo, hay un experto de buena fe que lleva a unas cuantas personas a pescar durante una semana por un precio de cinco mil dólares, les enseña cómo hacerlo o cómo piensan los peces para que puedan atrapar más peces con más facilidad. Ríete, pero es real y fue el tema de un exitoso anuncio de televisión llamado Outdoor Challenge presentado por Kurt Gowdy y producido por mi amiga Pam Daley, para el cual escribí los anuncios. Mi amigo Jerry Patterson tiene cientos de estudiantes felices y leales en sus periódicas convenciones de juegos de casino, donde enseña sus métodos de blackjack. Una gran fuente de información sobre seminarios y conferencias de alta calidad en diferentes campos es www.renegademillionairemarketing.com. Número siete: haz tu tarea. La biblioteca pública es el lugar para comenzar. La mayoría de las bibliotecas de las ciudades más importantes tienen sistemas informáticos de autoservicio fáciles de usar para que puedas conectar cualquier tema y encontrar todos los libros, artículos y otros recursos relacionados con él. Hay un directorio maestro publicado. para cada tema imaginable y si puede encontrar uno en su área de interés, hay un directorio de directorios para ayudarlo.

Capítulo 4: Toma acción para deshacerte del exceso de equipaje y descubre que no tienes capacidades. En una novela, Line of Duty, el autor Michael Grant hace que uno de sus personajes diga esto. Un tipo con el que pesqué una vez me contó una historia divertida: acaba de comprar un

ancla y, mientras avanzaba para atarla a la línea del ancla, resbaló y cayó por la borda. De repente, está sentado en el fondo del lago a 15 pies de profundidad sosteniendo su ancla. No quería soltarla, pero se estaba quedando sin aliento. Al darse cuenta de que su elección era ahogarse o perder el ancla, la soltó de mala gana y nadó hasta la superficie. El personaje de la novela, un detective de policía, continuó diciendo: El trabajo ha sido mi ancla y me he aferrado a él durante 23 años. Yo tampoco quiero soltarme, pero me he quedado sin aliento. La mayoría de las personas pueden verse atrapadas aferrándose a anclas preciadas. Otra forma de verlo es en términos de roles: una persona se acostumbra tanto a un rol, se siente tan cómoda en ese rol que, aunque es infeliz, el miedo y el trauma de salir del rol se sienten peores que el dolor de continuar en él tales roles incluyen la víctima por qué yo es tan injusto el mártir lo dejo todo por ti el último hombre enojado estoy enojado como el infierno con todos y con todo pero seguiré tomándolo el genio incomprendido y así sucesivamente muchos de nuestros pensamientos y acciones actuales tienen su base en la infancia mi aversión a tener una casa grande con un patio que cuidar es un resultado directo de crecer en una casa demasiado grande necesitaba reparación o limpieza o reemplazo algún proyecto que hacer o peor algún desastre que combatir como en nuestra segunda casa un sótano que se inundaba cada primavera a tal grado que los animales vecinos se alineaban de dos en dos afuera y crecer con patios siempre que necesitaban ser cortados o leídos hasta que descubrí que un pony shetland hambriento atado hizo que el lanzamiento o las cortadoras de césped quedaran obsoletas de todos modos soy emocionalmente reacio a todo eso por supuesto que es obvio no hay necesidad de años de terapia para darse cuenta de eso y no es particularmente importante pero es solo uno de solo uno de quién sabe cuántos ejemplos de los pensamientos actitudes de hoy gustos disgustos miedos ideas y comportamientos firmemente arraigados en la programación infantil que nunca ha sido cuestionada o incluso reconsiderada en los casos en que esto no hace daño o incluso ayuda supongo que no hay necesidad de retocarlo pero ¿qué pasa con el equipaje que carga de polvo el ancla que ahoga la programación pasada que limita? es tan claro como puede ser que las personas están controladas sí controladas a lo largo de sus vidas adultas por límites que se establecieron y por comportamientos el propósito prescrito temprano y luego nunca desafiado si no está logrando los resultados que se dice a sí mismo que quiere de la vida, muy bien puede ser que estas restricciones establecidas en el pasado se estén interponiendo en su camino a fines de la década de 1980 tuve el privilegio de editar y ensamblar una nueva serie de casetes de audio que presenta la incursión de las transmisiones de radio grabadas y las conferencias del Dr. Maxwell Maltz famoso en la década de 1950 por su libro más vendido psicocibernética en el que presentó la idea de que todo, desde el éxito financiero de una persona hasta la precisión de su swing de golf, estaba controlado por una autoimagen muy detallada sostenida subconscientemente construida en gran parte a partir de la programación y las experiencias de la infancia. Entonces, reforzado a través del diálogo interno, el Dr. Maltz fue el primero en señalar esta dirección mientras ejercía como cirujano estético. Muchos pacientes venían creyendo que arreglarse algún defecto físico, una nariz recortada, un aumento de pecho, alteraría la forma en que se sentían sobre sí mismos y los haría más felices, pero incluso después de una cirugía que los hizo hermosos o guapos por fuera, seguían pensando que estaban bloqueados y actuaban como si nada hubiera cambiado desde esta observación. El principal paso gigante del Dr. Malt, ahora prácticamente aceptado como verdad universal, es que una persona puede practicar el swing de golf perfecto, por ejemplo, todo lo que quiera y aún así sufrir un slice impresionante a menos que y hasta que de alguna manera altere la imagen que tiene de sí mismo como golfista. Hay una especie de magnetismo mental conectado a la autoimagen. Earl Nightingale lo expresó de esta

manera: nos convertimos en lo que pensamos sobre la mayoría. Por supuesto, eso no es literalmente cierto al instante. Si fuera un adolescente, me habría convertido en el compañero de juegos del mes, pero con el tiempo es cierto. La gente se cree enferma o vieja antes de tiempo o una víctima, un perdedor perpetuo. Ciertamente, la experiencia altera la autoimagen durante años. Una persona se considera irremediablemente torpe y luego, por extrema necesidad, toma herramientas. y arregla algo y se sorprende al descubrir que la incómoda falta de coordinación de los años de la adolescencia ha sido reemplazada por una habilidad razonable y puede clavar un clavo y ahora tiene que cuestionar la autoimagen limitante que ha mantenido durante mucho tiempo. Oye, espera un minuto, tal vez no soy tan torpe después de todo, no hay ninguna razón por la que eso tenga que suceder solo por feliz accidente, en cambio, puedes beneficiarte enormemente al probar tus límites, veamos si esto es cierto. Cuanto más hagas esto, más probabilidades tendrás de descubrir habilidades que no sabías que tenías. En El hobbit, Bilbo Bolsón dijo que no me gustan las aventuras. Te hacen llegar tarde a la cena. Esa es la actitud de demasiadas personas a los 25 años. David Smith, abandonó la universidad, jugador, playboy, peluquero ocasional, comenzó lo que llamó un viaje curativo de exploración. Cuando tenía 35 años, se había convertido en la primera persona en nadar desde África a Europa. Había navegado en kayak 2000 millas por el Nilo. Había corrido una maratón con miembros de una tribu en Kenia y se había sometido a una serie de otras aventuras increíbles. Puedes leer sobre su libro Healing. viaje la odisea de un atleta poco común david me dedicó el libro a un hombre que conoce el arte de la aventura francamente desearía que eso fuera un poco más cierto de lo que es en realidad pero me excedo hago pruebas constantemente ¿ por qué no? afortunadamente crecí escuchando ¿ cómo se sabe hasta que se intenta? no se mira más de cerca las etiquetas cosidas en uno las etiquetas se cosen en los niños y luego a menudo se quedan en ellos cuando se convierten en adultos aunque ya no sean correctas si alguna vez lo fueron considere estas etiquetas un niño tan torpe y extraño aprendiz lento ratón de biblioteca tímido tímido soñador el tipo tranquilo simplemente no es bueno con las matemáticas los deportes la ortografía etc o considere esto a clint eastwood un ejecutivo de universal pictures le dijo que no tenía futuro como actor porque tenía un diente astillado una nuez de adán demasiado prominente y hablaba demasiado lento el autor millonario de best-sellers scott turow debe ser un shock para su profesor de inglés de secundaria scott obtuvo una mala calificación en ese curso en su primera pelea joe luis fue derribado seis veces en tres asaltos y etiquetado por un escritor deportivo como un felpudo sin futuro charles scultz creador de cacahuetes fue rechazado para un trabajo como dibujante en los estudios dc y le dijeron que le faltaba talento lo que los ganadores de la vida hacen con sus etiquetas el factor alcachofa las etiquetas de los equipos de fútbol son interesantes en muchos casos hay imágenes invocadas para que los jugadores estén a la altura de los los angeles traders por ejemplo con un logo privado colores plata y negro nombre de los raiders todo eso requiere un estilo de juego físico agresivo muy duro los jugadores han hablado de que hay algo especial en esa tradición han dicho que cuando te pones el uniforme de los raiders algo te pasa por dentro durante años los pittsburgh steelers eran famosos además por su defensa de cortina de acero por razones obvias probablemente nunca verás un equipo de fútbol llamado los bibliotecarios de williamsburg lo que nos lleva al pequeño colegio comunitario de scottsdale en 1975 con un cuerpo estudiantil muy liberal opuesto a los deportes competitivos consideraban que el fútbol era frívolo superficial y representativo de una sociedad demasiado violenta y dominada por los hombres como símbolo de sus sentimientos eligieron la alcachofa como mascota oficial del equipo de fútbol de la universidad imaginaron el El ridículo que sufrirías al vestirte y entrar al campo como jugador

de los Scottsdale Artichokes. Los Artichokes jugaban sus partidos en una escuela secundaria local porque su propio campo de práctica no tenía gradas y nunca se aprobaron fondos para ninguno. Su entrenador en jefe, John Aviantos, no tenía becas para ofrecer en el reclutamiento de jugadores talentosos. Cargado con el nombre de Artichoke, no se le dieron herramientas de reclutamiento. Fondos mínimos. El entrenador Aviantos aún ganó cuatro campeonatos de conferencia, fue a dos juegos de tazón y nunca tuvo una temporada perdedora. El entrenador Advantas acuñó el término el factor Artichoke para representar el aspecto del carácter de una persona que lo inspira a plantear el desafío de mirar las etiquetas que se han cosido, estar en desacuerdo y arrancarlas. Las personas exitosas rara vez comienzan etiquetadas como las más propensas a tener éxito. El entrenador me dijo que en el sexto año de su mandato se erigió una escultura de ocho pies de alto de una alcachofa, un monumento a la determinación de Avianto de no dejar que una etiqueta humillante negativa se quedara pronto en su programa de fútbol y sus jugadores. Las etiquetas sembradas accidentalmente en la infancia son una cosa. Las etiquetas que se nos adhieren como adultos son Otro, el presentador de noticias de la CBS, Dan Rather, comentó una vez que una de las lecciones más impactantes de la vida es descubrir que no todos te desean lo mejor. Hay una sorprendente cantidad de celos, envidia y resentimiento dirigidos hacia los grandes triunfadores en todos los campos. Cuanto más intentas hacer y más haces, más te expondrás a ellos. Considera la etiqueta de idiota que los medios intentaron con tanto esfuerzo sembrar en el vicepresidente Don Quayle. Sus palabras y acciones fueron escudriñadas con microscopio. Intensidad microscópica con el propósito expreso de atrapar algo que pudiera usarse para obtener otra puntada. Zona con esa etiqueta. El domingo pasado escuché al vicepresidente Al Gore dar una respuesta larga, inconexa, sin sentido y confusa a una pregunta en Meet the Press y nadie la cuestionó en ese momento ni nadie la comentó después. Si la hubieran rechazado, habría sido noticia de primera plana. Quail ha desafiado la etiqueta con una mezcla de humor, confianza tranquila, determinación y acción estratégica y se ha negado a dejar que limite o interfiera con sus acciones. Todavía podemos ver a Dan Quayle como un serio contendiente para la Casa Blanca. Podría sorprender a mucha gente y ser un buen presidente, como mencioné. En la introducción de este libro, la etiqueta de fracasada y fracasada fue sembrada en Jones Rivers después de la pérdida de su programa de entrevistas y el suicidio de su esposo y fue sembrada en ella por su propio agente y gerente, muchos supuestos amigos y las redes sociales y los medios de comunicación. John desafió la etiqueta con gran hardware, una voluntad de atravesar cualquier puerta de oportunidad que pudiera encontrar, humor, talento y confianza en sí misma, se negó a dejar que sus acciones fueran limitadas o dictadas por la etiqueta que otros estaban tan ansiosos por ponerle. En preparación para otro libro, hice una investigación considerable sobre Debbie Fields, fundadora de Mrs Fields Cookies. Ella y yo también aparecimos como oradoras en varios eventos juntas. Debbie es posiblemente una de las empresarias más conocidas, más ampliamente reconocidas y más fenomenalmente exitosas de nuestro tiempo, pero al principio fue etiquetada como una ama de casa vacía por los conocidos de negocios de su esposo, banqueros, familia, entre comillas, amigos, vendedores y proveedores. Fran Tarkinton, a quien he llegado a conocer gracias a una serie de proyectos de Gothi Rancor Corporation, fue etiquetada como demasiado pequeña para jugar en la NFL. Los mariscales de campo de hoy todavía están luchando por alcanzar algunos de sus récords. Más recientemente, Dog Floaty, una superestrella del fútbol universitario, fue etiquetado como demasiado pequeño para jugar profesionalmente por la NFL. El año pasado fue el jugador más valioso con su brazo multimillonario en la creciente liga canadiense de fútbol. Parece que el mundo está ansioso por poner etiquetas: demasiado viejo, demasiado

joven, demasiado pequeño, demasiado grande, demasiado lento, demasiado tonto, demasiado torpe, inexperto, esto o aquello. Casi tienes que mantener un ojo abierto mientras duermes porque alguien puede estar acercándose sigilosamente para tratar de etiquetarte. Es importante tener en cuenta que las personas exitosas tienden a desafiar sus etiquetas pasadas y presentes con sus acciones. Las personas fracasadas aceptan y se ajustan a sus etiquetas con sus acciones. Capítulo 5: Actúa para que te paguen. Uno de los autores metafísicos más interesantes, Stewart Wilde, dice: " Cuando aparezcan, constrúyelos". ¿Qué significa eso? En realidad, se refiere tanto a la actitud primordial como a la política empresarial. Un significado es valorar adecuadamente tu tiempo. Si no le das un gran valor a tu tiempo, puedo prometerte que nadie más lo hará todavía. Todos tenemos la misma cantidad de tiempo. Todos empezamos cada día con 24 horas para invertir lo más sabiamente posible. Para obtener ganancias, para disfrutar, para el beneficio de los demás. El hombre más rico del mundo no tiene ni un minuto más para trabajar que el mendigo más pobre de la calle. Pero puedes apostar todo lo que tienes a que él piensa en ese tiempo de manera diferente, siente sobre ese tiempo de manera diferente, asigna el tiempo de manera diferente y tiene una experiencia intelectual, emocional, física y real con el tiempo completamente diferente a la del mendigo. Ahí está el problema para llegar a ser rico de Porto: tienes que adoptar actitudes sobre el tiempo de los ricos. Otro significado, el más importante, es el valor que te das a ti mismo. Cuando comencé en el negocio de la educación para el éxito, una de las pocas personas en el país que era consistentemente efectiva en la venta directa cara a cara de programas de audiocassette de superación personal a ejecutivos y vendedores me dio lo que resultó ser un muy buen consejo. Dijo que no perdiera su tiempo tratando de vender estos materiales a las personas que más los necesitan, no los comprarán. Debería concentrarse en vender a personas exitosas que quieran mejorar aún más con el paso de los años. He demostrado la validez de esto para mí mismo de varias maneras diferentes y he desarrollado una explicación para ello. Existe lo que ahora llamo el círculo vicioso de la autoestima. Para que una persona invierta directamente en sí misma, que es lo que significa comprar materiales de superación personal, tiene que valorarse a sí misma. Por ejemplo, tener una autoestima alta, pero si tiene una autoestima tan alta, probablemente ya le esté yendo bien y no tenga una necesidad crítica de este tipo de información, obtendrá una mejora marginal de ello. Pero la persona que más lo necesita no se valora mucho a sí misma, tiene una autoestima relativamente baja, lo que le inhibe o le prohíbe comprar, creer o usar materiales de superación personal a un nivel muy práctico. Veo que este valor colgado sale a la superficie todo el tiempo con empresarios, autores, oradores, consultores, médicos que tratan con honorarios y precios. Lo entiendo. Todavía recuerdo la primera vez que le coticé a un cliente 15 millones de dólares para desarrollar una campaña de correo directo para él. Contuve la respiración y al instante pensé: Dios mío, Kennedy, mucha gente trabaja todo el año para ganar tanto dinero. ¿Qué negocio tienes pidiendo eso por unos pocos dólares? días de trabajo ¿ quién te crees que eres de todos modos? pero esto es lo sorprendente: el mundo acepta en gran medida tu evaluación de tu valor y casi todo el mundo subestima y subestima sus contribuciones. Mi buen amigo Rodney Tolisson fue muy activo durante un puñado de años en el negocio de la gestión de la práctica, proporcionando a los médicos quiroprácticos una colección completa de servicios de desarrollo empresarial, capacitación y asesoramiento. Trabajé con él haciendo muchos de los seminarios. Ambos descubrimos que estos profesionales no eran diferentes a cualquier otra persona. Tenían increíbles bloqueos mentales y emocionales sobre cobrar lo que ellos y sus servicios valían. Aunque su empresa les proporcionó asistencia y herramientas técnicas de gestión y marketing enormemente útiles. Los mayores saltos

de ingresos se lograron al centrarse en la creencia del médico sobre el valor y la autoestima de la práctica. Hay más ayuda gratuita por miedo en las mentes de los médicos que en el público. En otras acciones relativas a la promoción de la práctica, estimular las referencias, solicitar y cobrar rápidamente los honorarios, insistir en el cumplimiento de las recomendaciones se regían por sus autoevaluaciones sorprendentemente bajas. Un suscriptor de la carta de marketing sin tonterías y miembro del círculo interno da en el clavo. Tengo la suerte de tengo decenas de miles de miembros de círculo interno y suscriptores que son brillantes, curiosos, innovadores y contribuyentes, por lo que el nuestro es más un diálogo continuo que simplemente publicar un boletín. Uno de esos miembros es David Garfinkel, presidente de una firma de consultoría llamada Let Your Clients Do Your Selling. Cuando llegué a las etapas finales de este libro, invité a mis miembros a enviar sus ideas sobre el secreto definitivo del éxito. Las sugerencias de David fueron muy interesantes y, aunque no se llamaron el secreto definitivo, dieron en el clavo sobre el principal obstáculo para beneficiarse de ese secreto. David dijo que después de que todo se disipe, se reduce a una cosa: una creencia limitante, un autoconcepto que, una vez renovado, lo pondrá en una trayectoria de éxito permanente. Creo que eso es diferente de cada uno de nosotros, pero generalmente es una versión personal del sentimiento. Sí, realmente puedo tener éxito. Estoy de acuerdo. Durante más de 15 años he explicado que vivimos dentro de dos cajas. El límite exterior sólido representa límites reales y todos tenemos algunos límites reales. El jugador activo más antiguo de la NFL es Vince Evans. Un mariscal de campo suplente en los Ally Raiders. Vince es 39 años mi edad todavía no puedo ir a probar y hacer la lista de un equipo de la NFL incluso si entreno durante los próximos 12 meses todavía no podría hacerlo Vince se ha mantenido en óptimas condiciones y ha jugado toda su vida yo no jugué en la escuela secundaria no fui a la universidad rara vez hice ejercicio y no he entrenado en años tengo problemas crónicos de espalda y una rodilla mala y bueno, saldría de la prueba en camilla simplemente no puedo jugar fútbol profesional no importa cuánto lo desee a menos que compre un equipo incluso entonces probablemente no superaría una serie de caídas ese es un límite real a partir de ahora no puedes hacer negocios en Marte pero estamos dentro de esa línea sólida el límite real es la línea de puntos la línea de puntos representa los límites autoimpuestos esta es una caja mucho más pequeña que construimos alrededor de nosotros mismos está compuesta de si no se puede aplicar incorrectamente de los negativos en los cuatro grandes de la vida autoestima autoimagen autoconfianza y autodisciplina pero la sugestión profunda agrega Una nueva arruga para todo esto es que hay un punto en esta línea punteada que es más audaz, más negro, más grande y más significativo que todos los demás y que cuando lo atraviesas, toda la caja de la línea punteada desaparece en términos monetarios. Esa línea punteada ciertamente controla cuánto valor te das a ti mismo, tu tiempo, tu conocimiento y tus servicios, cuánto te atreves a exigir y cuánto obtienes. Cada vez que empujas esa caja hacia afuera, automáticamente aumentas tus ingresos. Ahora, yo sugeriría que el mayor salto puede venir de empujar contra ella en el punto donde parece más fuerte. A la abundancia no le importa. Los liberales constantemente intentan demonizar la ambición y el logro excepcionales. Esto sigue un tema liberal de que la economía es y debe ser ganar-perder si una persona se vuelve demasiado rica, eso debe obligar de alguna manera a otros a volverse pobres o más pobres. Este tipo de división de clases puede ser una política necesaria para los liberales, pero es una tontería económica, un esfuerzo y, lamentablemente, esta es una de las formas en que las personas acumulan culpa por esforzarse y lograr éxitos extraordinarios. Foster Hibbard a menudo habla de dos hombres que bajan al océano, uno con una cucharadita, el otro con un balde, cada uno tomando la cantidad de agua que elige. Quítate el océano, pero no le importa.

Al océano no le importa si bajas allí con una cucharilla, un balde o un camión cisterna. El océano es un recurso milagrosamente renovable y limitado que representa la abundancia, y a la abundancia tampoco le importa. A la abundancia no le importa si lo aprovechas un poco o mucho. Tus extracciones no disminuyen las oportunidades de nadie más ni dañan la cantidad total de abundancia disponible. Es infinita. Infinita. Y los únicos límites a tu parte te los pones tú. El capítulo termina con el dicho: lo que estás dispuesto a aceptar es lo que Capítulo 6. Actúa para vencer la preocupación. He tenido muchas desgracias en mi vida, pero solo la mitad de las que dolorosamente he anticipado. El cansancio puede crear enfermedades físicas, estrés y fatiga. La preocupación te roba tu competencia y confianza. Muchas personas están literalmente inmovilizadas por la preocupación. Sin embargo, por muy destructiva que sepamos, la preocupación hoy en día y por innecesaria que resulte a menudo la preocupación, la mayoría de las personas todavía dejan que la preocupación entre en sus vidas prácticamente todos los días. Irónicamente, le damos poder a nuestras preocupaciones al pensar en ellas. Cuanto más te preocupas por algo, más poder gana la preocupación sobre ti. Incluso las pequeñas preocupaciones pueden acumula un poder enorme si se lo permites el doctor edward kramer observó que un centavo sostenido en el ojo bloquea el sol entonces ¿cómo eliminas la preocupación de por vida? no estoy seguro de que puedas eliminarlo es a menudo el punto de partida del pensamiento creativo constructivo pero puedes reducir su consumo de tiempo e influencia en tu vida si puedes hacerlo temporalmente con químicos alcohol recetado sin receta o drogas callejeras personalmente yo uso el método de beber hasta el coma yo mismo durante varios años el problema con eso es cuando regresas al mundo real las cosas por las que te preocupabas están ahí esperando por ti y estás más discapacitado para lidiar con ellas por las resacas y otras debilitaciones físicas este tipo de escape no produce ningún beneficio real y tiene sus propios costos agregados no puedo hablar de la cuestión de las drogas ya que nunca he probado ninguna droga callejera y muy rara vez trago un tylenol pero puedo hablar sobre el alcohol por experiencia y solo diré brevemente esto si te encuentras bebiendo unos pocos todos los días todo lo que te dices a ti mismo sobre no tienes un problema no una solución un problema si lo proteges y continúas con él eventualmente destruirá su negocio o su carrera, una relación importante, su salud o lo llevará a la cárcel si no puede dejar este hábito rápidamente solo, busque ayuda, el único antídoto real para la preocupación es la acción, la decisión es el empoderamiento de lo opuesto a la preocupación, cuando toma acción para resolver un problema, le quita poder al problema y gana poder para cada fuente de preocupación y ansiedad, generalmente hay una lista de una serie de acciones potencialmente útiles si se involucra en hacer esa lista y actúa sobre todos los elementos de esa lista, Wordy será eliminado, no puede coexistir con una acción tan constructiva, recientemente leí un artículo sobre un director ejecutivo de una gran empresa al borde de la ruina financiera, se le presentó el hecho de que solo tenían suficiente efectivo para operar el negocio durante otros tres días, ¿en qué lo vamos a gastar? Inmediatamente pasó a acciones que no valen la pena si se encuentra movilizado con demasiada frecuencia por la preocupación, tengo un libro para recomendar, W. Clement Stones, el sistema de éxito que nunca falla, preste especial atención a su discusión sobre la terminación repentina de su derecho a representar a una empresa en particular, el final de un negocio que había luchado poderosamente para construir una amenaza inminente aparentemente inmanejable para todo lo que si todo hubiera funcionado y cómo reaccionó, pero ¿qué pasa con el problema que no puede resolver? En primer lugar, realmente hay cualquier situación que desafía toda acción, pero por el bien de la conversación, supongamos que se enfrenta a algo tan difícil que, al menos en este momento, no hay absolutamente nada que pueda

hacer, ninguna acción que pueda tomar. Si ese es el caso, entonces lo único que puede hacer es dejar el problema de lado por completo y tomar medidas en algún otro asunto o proyecto sobre el que pueda hacer algo. El único antídoto para la preocupación es la acción. ¿ Qué hay de preocuparse por lo que piensan los demás? Gran parte de la infelicidad proviene de las personas que persiguen y logran los objetivos de otros en lugar de los suyos. Cuando yo era niño, uno de nuestros vecinos, Ralph F., creó una gran cantidad de infelicidad para él mismo, su esposa y sus cinco hijos al obsesionarse con el desinterés de su hijo en hacerse cargo del negocio familiar. Me pregunto cuántos niños ceden ante tal presión y logran los objetivos que sus padres establecieron para ellos y terminan deseando no haberlo hecho. Trabajar para lograr los objetivos de otros establecidos para ti para cumplir con las expectativas de los demás para satisfacer las definiciones de los demás, eso es lo que haces. Cuando te preocupas por lo que piensan los demás, mi amigo Erb Drew había dejado el mundo académico y había tenido una carrera muy exitosa como orador profesional, y podría haber seguido disfrutando de un ingreso excepcional y creciente, crear y comercializar álbumes de casete, ser autor de los libros más vendidos y acumular riqueza. Decidió no frotarse, decidió reducir su negocio a solo aceptar unas pocas conferencias al año para poder volver a enseñar en Notre Dame. Cuando lo hizo, sé que muchos de sus amigos y lanzas pensaron que había perdido la cabeza o que se había vuelto demasiado viejo para competir o que el negocio estaba desapareciendo. Ninguna de esas cosas es verdad, pero independientemente de lo que alguien más o todos los demás pensaran, Herb decidió perseguir sus metas, el resultado es uno de los individuos más contentos, felices y realizados que conozco o he observado jamás. Ah, y probablemente te sorprenderías si supieras lo poco que los demás piensan en ti. La mayoría de las personas tienen las manos ocupadas con sus propias vidas, reflexionan sobre las tuyas mucho menos de lo que probablemente supones, pero independientemente de lo poco o grande que sea el interés del mundo en cómo eliges vivir tu vida, tarde o temprano te paras en tu propio espacio. La cura para la preocupación por las opiniones de los demás es tomar medidas que te ayuden a superarlas. te satisface y como resultado aumenta tu sentido de control sensación de poder autoconfianza y autoestima otros nunca pueden regalarte autoestima o paz mental estos son productos de tus propias acciones capítulo 7 actúa cuando tu voz interior habla hace unos 40 años una futura madre tomó un riesgo de 500 y puso un pequeño anuncio en la revista 17 para un nuevo bolso monogramado con las iniciales de un cliente ella creyó en su idea y actuó en consecuencia aunque 500 era una gran cantidad de dinero para ella en ese momento aunque no tenía una investigación de mercado para respaldarla aunque no tenía experiencia en negocios su pequeño anuncio produjo treinta y dos mil dólares en pedidos y en estos días su compañía lillian de vernon vende más de 150 millones de dólares en mercancía cada año en un discurso al grupo de riesgo de nueva york el 17 de mayo de 1990 lilian vernon dijo tomo decisiones rápidas me arriesgo confiando en lo que considero mi instinto de oro ella continuó diciendo que crecer de un millón de dólares a una empresa multimillonaria involucraba áreas como finanzas administración de listas computadoras y En los ámbitos de producción a gran escala que escapaban a mi experiencia, traté de cubrir mis deficiencias rodeándome de veteranos experimentados de grandes culturas corporativas, generalmente de fuera de la industria del marketing directo. Había tan pocos especialistas en marketing directo a principios de los años 70 que llené mis filas con gerentes de diferentes ámbitos de la vida que, por lo general, conocían muy bien las formas de hacer las grandes empresas y la mayoría de ellos casi nos matan. No quiero generalizar, pero algunos de los ejecutivos corporativos que contraté simplemente no podían tomar una decisión, llevaban el análisis hasta el punto de la parálisis. Cada

consideración tenía que ser estudiada primero por un comité en mi empresa. Enviar una buena idea a un comité es como enviar a Rip Van Winkle a una fiesta de pijamas. Odio más que nada despertarme y encontrar que uno de mis competidores ya está haciendo algo que yo estaba planeando. Lillian Vernon sigue eligiendo productos ganadores para sus catálogos hoy en día, a menudo confiando en su instinto y tomando decisiones rápidas. La decisión segura es una de las cualidades más valoradas en el mundo empresarial. Todos los grandes líderes la demuestran. La gente responde naturalmente a una persona así. Es fácil para el individuo decisivo inspirar confianza y cooperación donde ¿Este tipo de decisión segura proviene de llámelo como quiera la intuición el intestino dorado la voz interior que hay dentro de nosotros la mayoría de las personas excepcionalmente exitosas admiten escuchar a un consejero interno secreto algunas reflexiones sobre la intuición la mente solo puede avanzar hasta cierto punto sobre lo que sabe y puede demostrar llega un punto en el que la mente da un salto llámelo intuición o como quiera y sale a un plano superior de conocimiento una cita de albert einstein mi amigo y colega de conferencias lee melter escribió un libro excepcional el éxito es un trabajo interno y pensé que extractos de su capítulo sobre la intuición tu talento secreto serían apropiados aquí principio del código es interesante que en nuestra cultura occidental parezcamos comprender casi toda nuestra experiencia a través del proceso de pensamiento analítico lineal lógico usamos palabras para comunicar este tipo de pensamiento porque las palabras son nuestra forma de entender nuestro mundo casi hemos olvidado que tenemos una parte creativa intuitiva de nosotros mismos no estamos entrenados para decir siento sino más bien pienso si negamos y cortamos nuestra intuición entonces quedamos atrapados por conceptos aprendidos a través de nuestras mentes programadas las creencias aprendidas de ayer por sí solas no pueden resolver los desafíos de hoy ni permitirnos capitalizar En las oportunidades del mañana, hoy en día, cada vez más personas exitosas, ejecutivos, artistas y empresarios se están dando cuenta de que tomar decisiones no es una función exclusiva del lado izquierdo analítico del cerebro. Debes saber o también debes usar el lado derecho intuitivo y creativo de tu cerebro. Debes tener una integración del pensamiento analítico e intuitivo. Esto se conoce comúnmente como pensamiento de cerebro completo. El Dr. Jonas Salk dijo que ahora se necesita una nueva forma de pensar para lidiar con nuestra realidad actual. Nuestras respuestas subjetivas son más sensibles y más rápidas que nuestras respuestas objetivas. Esta es la naturaleza de la forma en que funciona la mente. Primero sentimos, luego razonamos. Por eso te sugiero que te diviertas un poco en tu vida y comiences a probar tus habilidades intuitivas. Cuando suene el teléfono, pregúntate quién es antes de responder. Ve cuántas veces tienes razón. Cuando esperes un ascensor, adivina cuál llegará primero. Hay docenas de pequeños juegos que puedes jugar contigo mismo para fortalecer tus habilidades. Tu músculo intuitivo se hace más fuerte a medida que lo usas, entonces, cuando necesites tu intuición, te sentirás más seguro de usarla. En su libro The Intuitive Edge, Philip Goldberg señaló la asombrosa velocidad con la que la mente verdaderamente intuitiva puede unir bits de información que solo se pueden obtener de forma remota. relacionado en el tiempo y el significado para formar la repentina corazonada o sentimiento susurrado que llamamos intuición conrad hilton, que era conocido por usar su intuición en su negocio hotelero, escribió sé cuando tengo un problema y he hecho todo lo posible para resolverlo seguí escuchando en una especie de silencio interior hasta que algo hace clic y siento una respuesta correcta fin de la cita aquí están algunos de estos consejos de acción para alentar su intuición uno escuche a su cuerpo por eso llamamos a la intuición una sensación visceral el plexo solar es una gran red de nervios ubicada detrás del estómago y se dice que es la sede de la emoción puede tener una

reacción visceral precisa ante muchas situaciones dos permítase redefinir el problema con frecuencia escribir el problema le da la oportunidad de verlo desde una perspectiva diferente tres permítase jugar no tiene que estar sentado en su oficina para encontrar soluciones creativas e intuitivas salga a caminar alimente a los pájaros haga novillos durante una hora y luego vuelva a trabajar en el problema cuarto tome acción sobre sus ideas comience a investigar con el enfoque de ¿ funcionará esta corazonada lógicamente? dos de los pioneros de la autoayuda que han Durante mucho tiempo he sido un estudiante serio de Napoleon Hill y el Dr. Edward Kramer, ambos promueven la confianza en la percepción y la intuición. No suelo hablar de ello, pero a menudo actúo según pequeños destellos que me llegan aparentemente de la nada. Te daré un ejemplo a principios de este año, en el segundo seminario de pedidos por correo de Jeff Balls Tells All que patrocinamos, uno de los asistentes era un suscriptor de mucho tiempo y estudiante mío, el Dr. Michael Anderson, propietario de una empresa de gestión de consultorios quiroprácticos muy exitosa. Durante los dos días del seminario, escuché sobre sus metas y objetivos en mi vuelo de regreso a casa, apareció un destello. El Dr. Anderson compraría mi negocio Success Track, en particular, incluido mi boletín de secretos para la creación de consultorios para quiroprácticos. Antes de ese destello, ni siquiera había pensado en escindir ese negocio, aunque gradualmente reconocí que ya no encajaba bien con mis otros intereses y actividades y, por lo tanto, se estaba descuidando. Mientras pensaba en este destello, desarrollé un argumento en mi mente para la sinergia entre el negocio y los objetivos actuales del Dr. Anderson y lo que yo tenía para ofrecer, lo que hizo que el mío valiera más para él que para mí. Más importante aún, inmediatamente. Al llegar a casa, le escribí una carta al Dr. Anderson sugiriendo el trato y en cuestión de semanas se llegó a un acuerdo en el que todos ganan. Para mí, esto no es nada inusual. Estos destellos ocurren con frecuencia. A menudo actúo con rapidez y, como resultado, me beneficio. Por lo tanto, creo en el papel de la intuición en entornos empresariales pragmáticos, duros y de mente dura. Y encuentro información sobre el tema, como la que Lee ha reunido en su nuevo libro, de gran valor: Cómo usar el milagroso principio del pensamiento dominante para energizar a su asesor interno. Intentaré contar esta historia de vida real lo más brevemente posible. En mi ciudad natal, Akron, Ohio, un juez prominente, un ciudadano respetado, un hombre de familia, terminó en la portada del Akron Beacon Journal y en prisión como abusador de menores. Esto fue hace 20 años. Todavía estábamos impactados por esas cosas. Le preguntaron cómo un hombre como él podía terminar en una situación tan horrible. Describió un proceso que dijo: Un día, hace años, estaba regando mi césped. Pasó una niña con un vestido de verano y, por un fugaz milisegundo, pensé en lo que sería. Sé como con ella, entonces, por supuesto, lo saqué de mi mente, pero un año más tarde, en un centro comercial, otra chica y yo mantuvimos el pensamiento durante quizás un minuto. Quería mencionar otro incidente, unos minutos de pensamiento, otro incidente, 15 o 20 minutos de pensamiento, luego un día dijo: Me desperté y descubrí que era todo en lo que estaba pensando durante días, dominó mis pensamientos y luego lo hice. Este es un ejemplo negativo del asombroso poder del pensamiento dominante después de 20 años de intensa investigación sobre lo que hizo que las personas súper exitosas fueran gruesas. Napoleon Hill escribió: nuestros cerebros se magnetizan con los pensamientos dominantes que mantenemos en nuestras mentes y por medios con los que ningún hombre está familiarizado. Estos imanes nos atraen las fuerzas, las personas, las circunstancias de la vida que armonizan con la naturaleza de nuestros pensamientos dominantes. Sé que esto es verdad personalmente en su aplicación positiva y negativa. Cuando te enfrentas a este principio del pensamiento dominante, tienes el dispositivo supercargado para acelerar drásticamente el logro de

cualquier objetivo en lugar de tomar semanas, meses o años para pasar del primer pensamiento fugaz, el pensamiento dominante, utilizando deliberadamente el pensamiento dominante porque el lapso de tiempo entre el pensamiento dominante, la acción y el logro es mínimo. Se toma todo el tiempo. para llegar al pensamiento dominante se requiere muy poco tiempo para llegar del pensamiento dominante a la realidad más allá de esto los pensamientos dominantes energizan a su consejero interno sus pensamientos dominantes son las directivas de su consejero interno sus pensamientos dominantes le dicen a su consejero interno en qué trabajar su consejero interno entonces entra en acción moviliza todos los vastos recursos de su mente subconsciente su memoria su experiencia su conexión con la inteligencia universal entonces su consejero interno le dice precisamente qué hacer a quién llamar a dónde ir y cuándo actuar para llegar del pensamiento dominante a la realidad lo más rápido posible cuando energiza a su consejero interno con un pensamiento dominante deliberado puede confiar y actuar con seguridad y decisión sobre las recomendaciones del asesor capítulo 8 tome acción para beneficiarse del poder de la asociación positiva la agencia de publicidad empire builder david ogilvy estableció una tradición de dar la bienvenida a los nuevos ejecutivos con un regalo de cinco muñecas de madera cada una más pequeña que la otra una dentro de la otra cuando el destinatario finalmente llega a la quinta muñeca la muñeca más pequeña y la abre encuentra este mensaje si cada uno de nosotros contrata personas que son más pequeñas que nosotros nos convertiremos en una compañía de enanos pero si cada uno de nosotros contrata personas que son más grandes que nosotros nos convertiremos en una compañía de enanos Sé una empresa de gigantes, sin duda puedes llevar esto más allá de la contratación. Si te rodeas y pasas tiempo con personas que son más pequeñas que tú, te mantendrás como estás. Toma medidas para involucrar a personas inteligentes en tus proyectos. Estoy constantemente impresionado con la forma en que mis clientes Greg Renker y Bill Gothy de la Corporación Gothi Ranger unen equipos de proyectos. Invitan a expertos y consultores externos a las reuniones de su empresa. Recopilan opiniones calificadas en datos y exploran pacientemente diferentes puntos de vista. Aplican constantemente el principio de mente maestra de Napoleon Hills. Invita a un millonario a almorzar. Hay personas inteligentes fácilmente accesibles en todas partes que puedas buscar y aprovecha a ejecutivos o empresarios jubilados y altamente experimentados en tu campo para que te ayuden y te aconsejen. Es posible que encuentres personas exitosas en tu campo en otras áreas geográficas felices de compartir sus experiencias por el precio de un almuerzo o una cena. Mi colega orador Jim Rohn insta a las personas a invitar a un millonario a almorzar. Jim dice que le compres un gran bistec jugoso, Fine Wild and Lizard, y que sigas haciéndole preguntas y escuchando atentamente. Y observa que la mayoría de las personas son demasiado miopes para seguir este consejo. Oye, el tipo es millonario, déjalo comprar su propio bistec yo añadiría que la mayoría de la gente invita a almorzar a gente que sabe menos que ellos tienen menos experiencia exitosa que ellos como un jugador de tenis que prefiere la compañía de jugadores inferiores puedes encontrar gente inteligente y servicial a través de asociaciones profesionales o en seminarios y conferencias puedes necesitar contratar gente inteligente para que te aconseje o te proporcione servicios muy especializados para tu negocio solo una cosa es segura no encontrarás gente inteligente si no tomas medidas para encontrarla recientemente en la asociación americana de libreros o aba me encontré con una pareja joven que había escrito y publicado un excelente libro de viajes inusual los había conocido unos siete meses antes en la conferencia para autoeditores donde hablé en esa conferencia me habían hecho algunas preguntas pero se habían resistido a los consejos que no les gustaban claramente ansiosos por que alguien

valide sus propias opiniones y aún más claramente no dispuestos a pagar por la asistencia de expertos en aba me dijeron que acababan de aparecer en un importante programa de entrevistas diurno de una cadena nacional pero su libro no estaba en las tiendas y nunca consiguieron su propio número 800 en el programa no estamos preparados para negociar con los productores del programa y no estábamos preparados para mantener su yo soy uno de los varios invitados en un panel otro de los invitados monopolizó todo el show ciertamente podría haberme asegurado de que se mostraran sus números 800 y se entregaran en el programa las llamadas manejadas probablemente vendieron 5 000 o más libros inmediatamente por teléfono y recolectaron tres veces esa cantidad de consultas los entrené y se afirmaron en el programa y de otra manera los ayudé a capitalizar esta exposición muy difícil de obtener y no soy el único hay una gran cantidad de personas muy bien calificadas como asesores en tal situación pero desperdiciaron una oportunidad única en la vida al ser tercos y al ser tacaños cada negocio cada ocupación y cada campo se ha vuelto demasiado complejo para que una persona lo haga sola y maneje hábilmente cada aspecto de la actividad insistir en hacer todo usted mismo es una economía muy falsa en su primer libro lee ayakoka escribió sobre su equipo de caballos el grupo de mentes maestras que convirtió a cristo en un ganador en muchos casos la existencia e importancia de un grupo de mentes maestras dentro de una organización empresarial pasa desapercibida para la mayor parte del mundo exterior pero detrás de la mayoría de los éxitos hay entre dos personas y veinte personas alianza de mentes maestras trabajando duro ahora aquí hay una parte complicada no puedes escuchar solo los consejos que te gustan y solo las opiniones que validan las tuyas bueno, puedes, pero casi con certeza fracasarás en la mayoría de tus divorcios a veces el valor la persona más valiosa es la que tiene el coraje de enfrentarte y decirte que el emperador está desnudo por otro lado, debes tener mucho cuidado al elegir a las personas con las que pruebas ideas y solicitas opiniones en mis seminarios con demasiada frecuencia escucho a la persona que tuvo una gran idea, la rebotó con algunos amigos, la dejaron fuera solo para luego ver a otra persona tener la misma idea y seguir adelante con una gran fortuna es una historia que se cuenta con frecuencia al describir la composición adecuada de un grupo de mentes maestras la lista corta de aquellas personas que eliges para que sirvan rutinariamente como tus cajas de resonancia el dr napoleon hill escribió no compartimos nada de lo que planeamos lograr con nadie excepto con aquellos que creen en nosotros y que simpatizan completamente con nuestros planes esto no significa que los que dicen sí no necesitamos buenas críticas necesitamos a alguien que señale los defectos y los peligros que tenemos Puede que pasemos por alto nuestro entusiasmo, pero estas personas tienen que estar verdaderamente ansiosas por nuestro éxito, seguras de nuestras habilidades, progresistas, innovadoras y optimistas en general, y poseedoras de experiencia y conocimientos relevantes y exitosos. Walt Disney era más brutal y breve en sus comentarios sobre las opiniones de los demás; normalmente pedía la opinión de 10 personas y cuando a Altan no le gustaba una de sus ideas, calificaba la que más valía la pena invertir. El gran actor Peter Astinov dijo que si el mundo explotara mañana, la última voz audible sería la de un experto que dijera que no se puede hacer. Tenga cuidado, el experto solo puede decirle lo que no puede hacer o no puede hacer sin el experto. Busque en cambio a una persona con conocimientos que pueda señalar fallas y cuestionar premisas que también pueda sugerir posibilidades y mejoras y, en general, esté ansiosa por descubrir cómo puede lograr sus objetivos establecidos. Estas personas tienen que ser lo suficientemente grandes como para no estar celosas o envidiosas de su éxito y logros. Tienen que ser lo suficientemente inteligentes como para saber lo que no saben y lo suficientemente seguras como para admitirlo. No se puede confiar en una persona

con opiniones igualmente fuertes sobre todo. No deben temer a la verdad ni evitar la realidad, pero deben ser generales. optimista y de mente positiva por naturaleza parafraseando el título del libro de peter mcwillis mcwilliams no puede darse el lujo de un individuo verdaderamente negativo como asesor cercano y su colección de asesores debe incluir personas de su campo particular y de otros campos diversos finalmente al solicitar y considerar opiniones hay un momento para decir basta tiene que ser suficiente y luego tomar acción a menudo me he tomado la molestia de corregir la imagen de la gente del empresario como un tomador de riesgos de ojos salvajes definiendo al empresario en cambio como alguien que maneja el riesgo obviamente cuanta más información y opinión valiosa pueda reunir y considerar antes de tomar una decisión importante mejor sin embargo esto equilibra un valor de pasar el tiempo la reunión y evaluación de información puede convertirse en una búsqueda interminable en sí misma con siempre una persona más por escuchar de una fuente más por consultar y una pieza más de datos por obtener si está constantemente seducido por la siguiente pieza de información por descubrir la parálisis del análisis se apodera del taburete de tres patas del logro exitoso imagínese en su mente un taburete de tres patas si le falta una pata puede sentarse en él En general, una pierna no es más importante que la otra. Las tres piernas comparten exactamente la misma importancia. Dos sin tres no es mejor que una sin dos o incluso ninguna. Las tres son virtualmente necesarias. Su importancia está perfectamente equilibrada. Por lo tanto, una de estas piernas es información. Otra, consejo y asociación. La tercera es decisión y acción. Observa al entrenador de fútbol profesional al margen. La próxima vez que haya un partido en televisión, tiene menos de un minuto entre jugadas para dirigir su ofensiva. Tiene información en sus manos, generalmente en páginas adjuntas a un portapapeles. Es un plan de juego que incluye una colección de jugadas planificadas, todas basadas en un análisis cuidadoso previo de la información recopilada sobre las fortalezas, debilidades y comportamiento del equipo contrario, así como las habilidades, fortalezas y debilidades de sus propios jugadores. Tiene consejos y asociación durante la semana anterior al partido. La mayoría de los entrenadores consultan con todos sus entrenadores asistentes y jugadores y, a menudo, por teléfono con algunos asesores de confianza poco mencionados, como otros entrenadores, entrenadores retirados. Durante el juego, recibe información de los entrenadores asistentes en el palco sobre el campo y de otros asistentes al margen con él. Recibe comentarios instantáneos de los jugadores. Esto es lo que sucedió. Esto es lo que noté en la última jugada. Pero luego él todavía tiene menos de un minuto para llegar a una decisión y no importa si se trata de lo que podría juzgarse como una situación mínimamente importante el juego o una situación de vida o muerte cuarta y cuatro quedan dos minutos perdiendo por un touchdown todavía tiene menos de un minuto ¿cómo le iría bajo una presión similar de estas tres piernas? El consejo y la asociación es lo que puede y necesita establecer de antemano cultivar con el tiempo y usar a diario se hará un gran favor al organizar su propia red su propio grupo de expertos o personas en cuyo juicio y apoyo puede confiar se hará otro favor al unirse a grupos formales de mentes maestras y programas de entrenamiento dirigidos por expertos de buena reputación las personas que le proporcionaron este libro pueden muy bien ofrecer tales programas. Capítulo 9: Tome medidas para al menos duplicar su sueldo. Aquí está la verdad. Ningún político, pocos economistas, pocos profesores quieren decirle a la gente y pocas personas quieren escuchar que ciertos trabajos solo valen una cierta cantidad máxima de dólares por hora, ya sea que haya estado allí haciéndolo durante un año, 10 años o 30 años. La longevidad no necesariamente amerita más dinero porque el tiempo que el individuo lleva en el trabajo no necesariamente aumenta el valor real de realizar ese trabajo. Nuestra economía se ve obligada a reconocer esta incómoda

realidad. En los próximos años habrá muchas víctimas amargas. Sin embargo, escondido dentro de esta incómoda verdad está el secreto para aumentar sus ingresos literalmente a voluntad. En su libro, Los grandes descubrimientos de Earl Nightingale, Earl señaló que cada campo del esfuerzo humano tiene sus estrellas. Todo el resto en estos campos está en un orden descendente de lo que podríamos llamar el continuo de recompensa por servicio. Continuó señalando que la razón por la que algunas personas ganan más dinero que otras es que se han vuelto más valiosas. Observó que, en su mayor parte, el tamaño del sueldo de una persona está determinado por esta pregunta: ¿qué tan difícil es reemplazarlo? Mientras escribía esto, estaba escuchando una mesa redonda en un programa de noticias de los domingos por la mañana sobre empleo, productividad y seguridad en Estados Unidos y un joven empleado tenía esta pregunta para la gerencia y los sindicatos: ¿ cómo me ayudarán a evitar perder mi trabajo en el futuro? Bueno, verá, esa es la pregunta equivocada. Los sindicatos se esfuerzan por proteger su territorio respondiéndola y, como resultado, dicen una gran mentira. La gerencia se esfuerza por responderla y, como resultado, miente. El gobierno incluso mete las narices e intenta responderla y miente. La única respuesta verdadera es negarse a responderla. Lo que este joven debe hacer es buscar un espejo de cuerpo entero, sentarse en una silla frente a él, mirarse profundamente a los ojos y preguntarse qué voy a hacer para evitar perder mi trabajo en el futuro. Las palabras clave son: ¿qué voy a hacer? Esa es la pregunta y aquí están las preguntas de extensión. Número uno: ¿qué voy a hacer para aumentar mi valor en el mercado? Dos: ¿qué voy a hacer para aumentar de manera demostrable mi valor para mi empleador actual o mis clientes o pacientes? Tres: ¿qué voy a hacer para aumentar mi valor para mí? cuatro posibles empleadores futuros ¿ qué voy a hacer para ser tan valioso que sea el menos probable que me despidan? el último en ser despedidos por desgracia las respuestas más comunes son no tengo tiempo no puedo pagarle a mi empleador ¿debería el gobierno tomar clases nocturnas y gastar mi propio dinero? oye, ya trabajo duro todo el día cuando llego a casa estoy cansado y no puedo permitirme tomar clases además, si estas clases me van a dar habilidades que usaré en el trabajo, mi maldito empleador debería pagarlas y debería poder tomar las clases asegurando un horario de trabajo regular si tengo que ir a clases en mi tiempo debería tener tiempo y medio eric hoffer escribió hay muchos que encuentran una buena coartada mucho más atractiva que el logro a veces me han presentado como orador como el profesor de la dura realidad bueno, aquí está la dura realidad que todo adulto debería afrontar lo antes posible a todos los jóvenes se les debe enseñar un año, tres años y cinco años a partir de ahora el trabajo o tarea en particular que haces no habrá aumentado apreciablemente en valor tu valor se habrá mantenido igual o habrá aumentado a través de tu iniciativa propia esa es la única manera si no ha aumentado su valor y su trabajo no ha aumentado inherentemente su valor en algún momento su empleador no puede o su clientela no quiere pagar más independientemente de la inflación es en ese punto que su estatus económico cambia a la inversa sus ingresos se estancan o disminuyen la disminución gradual de su poder adquisitivo como consumidor le impedirá ahorrar invertir y crear seguridad financiera o erosionará lo que ya ha acumulado y su vulnerabilidad al despido terminación o reemplazo aumenta esto es cierto para los autónomos el dueño del negocio también si no está aumentando su valor para sus clientes si no se está volviendo indispensable para ellos todos los días entonces está disminuyendo su valor para ellos o está aumentando su valor o está disminuyendo su valor ¿ cuántas personas cree que tienen esta idea de agregar valor en sus mentes? Bueno, mire a su alrededor uno de cada 10 adultos estadounidenses recibe cupones de alimentos el 95% de las personas que llegan a la edad de jubilación carecen de los recursos financieros para cuidar de sus necesidades básicas sin todo

tipo de bienestar directo y disfrazado en la mayoría de las grandes empresas hay masas de personas que hacen los mismos trabajos los mismos De la misma manera, año tras año, incluso décadas tras década, se sorprenden cuando la mano de obra extranjera más barata, la automatización o algún otro reemplazo de botas no están en la calle. Los propietarios de pequeñas empresas de repente se encuentran vulnerables cuando un gran minorista o cadena o un nuevo competidor agresivo llega a la ciudad. ¿ Cómo pueden suceder estas cosas terribles a las buenas personas en Estados Unidos? Cada una de estas personas tiene una cosa muy distintiva en común. De un año para el otro, no han tomado ninguna iniciativa, no han hecho nada, no han invertido dinero ni tiempo para aumentar su potencial o su propio valor personal. Debe observar muy de cerca a todas estas personas y evitar seguir su ejemplo a cualquier precio. Y si realmente desea duplicar su salario, simplemente actúe para triplicar su valor. Una de tres cosas sucederá con toda certeza: una, su empleador actual responderá con carreras, bonificaciones y avances. Dos, un nuevo empleador lo encontrará y lo atrapará. Tres, descubrirá alguna oportunidad empresarial y pasará a escribir su propio cheque de pago. Y si ya posee un negocio y le gustaría duplicar su salario, simplemente actúe para triplicar su valor para sus clientes, su compensación siempre alcanzará su valor. Capítulo 10: actúe para promocionarse a sí mismo, sus ideas, su negocio, productos y servicios. Hoy almorcé. con el entrenador bill foster actualmente a cargo de toda la conferencia suroeste de baloncesto universitario después de una larga e increíblemente distinguida carrera como entrenador, bill le dio al famoso jim valvano su primer trabajo como entrenador, bill tiene una trayectoria fenomenal en duke y luego en la universidad de carolina del sur, la revista escort lo presentó como dale carnegie, dale carnegie en la cancha de baloncesto debido a su reputación como un poderoso motivador, cambió el programa de northwestern en todos los casos, dondequiera que fue bill, la asistencia se disparó, el apoyo de los ex alumnos aumentó y la participación de la comunidad con el equipo mejoró drásticamente. en resumen, bill foster sabe cómo llenar los asientos y eso es de lo que hablamos en el almuerzo, lo que ahora está haciendo afanosamente por las escuelas de la swc, la mayoría con la asistencia en descenso, está enseñando y motivando a los entrenadores para que se conviertan en promotores y está promoviendo incansablemente el año pasado, el gran impulso del almuerzo del torneo, por ejemplo, tuvo solo 300 asistentes este año, 1000 y el objetivo de bill para el próximo es 11500, un aumento de 500 en dos temporadas, las escuelas con asistencia a los juegos bajarán a 2000. con una sola temporada subir a 4 4500 con la influencia determinada de bill lo que bill foster sabe sobre el éxito que la mayoría de la gente no sabe o no quiere saber esto es lo que bill me dijo que todo el mundo necesita escuchar y tomar en serio, les guste o no los entrenadores que me dijo a menudo no entienden que lo que hacen fuera de la cancha de baloncesto durante todo el año en sus comunidades y con los medios nacionales promoviéndolo es tan importante como lo que hacen en la cancha porque si la asistencia sube la solución más fácil de la universidad es despedir al entrenador y traer a uno nuevo con nuevo entusiasmo y nuevas promesas porque si la asistencia baja el reclutamiento sufre porque si la asistencia sube la confianza y el compromiso del jugador sufren en otras palabras una parte muy muy importante de la responsabilidad del entrenador es la promoción en otras palabras el núcleo del entrenamiento como el núcleo de operar un restaurante ser dueño de una tienda de mascotas escribir libros ser joyero lo que sea no es de importancia exclusiva no es la clave del éxito el entrenador inteligente es un promotor creativo asertivo uno de los carteles en mi pared dice que sucede algo terrible cuando no promocionas bill dijo sonriendo nada he seguido de cerca la carrera de bill tanto en la Universidad de Carolina del Sur, luego en Northwestern, ahora en SWC. Y te diré algo, si no supieras dónde estaba, podría

averiguarlo con solo recopilar y mirar la literatura promocional, los calendarios, los boletines, los correos de cada escuela. Uno se destacaría por encima de todos los demás y ahí es donde encontrarías a Bill Foster. Verás en todos los campos de esfuerzo en cualquier campo de esfuerzo, los ganadores son los promotores. Ahora, algunas personas querrán discutir sobre lo injusto que es eso. Vi a un payaso de la ABA en un programa de entrevistas el otro día culpando a la desaprobación de la profesión legal con el público a esos pocos abogados que hacen mucha publicidad en la Universidad Estatal de Arizona. El académico y la multitud casi condenaron al ostracismo al profesor que convirtió " donde hay voluntad hay una A" en un bestseller nacional gigante, haciéndose famoso y rico en el camino. Todo eso es basura, son celos, el ego habla. Aquellos que no están dispuestos a promocionar son siempre los mayores críticos más vocales de aquellos que tienen éxito a través de la promoción. Elige cualquier campo y encontrarás ambos. Encontrarás a personas muy vocales. Los críticos de los promotores y encontrará promotores tremendamente exitosos. El general Patton fue visto por muchos de sus colegas como un promotor egoísta y desvergonzado. Madonna a lo largo de su carrera ha sido despreciada como una autopromotora sin talento. Brandon Tartantov, Donald Trump, Richard Nixon se recuperó de una desgracia absoluta sin precedentes a un estatus respetado como un estadista astuto y anciano a través de una estrategia de autopromoción implementada agresivamente y agreguemos el adagio: se han erigido muchas estatuas para honrar a los muy criticados, pero muy pocas estatuas erigidas. Los críticos solo pueden elegir entre la puerta número uno o la puerta número dos. Realmente tiene dos opciones: puede elegir entre poner la nariz en los promotores, criticarlos y criticar la promoción, verlo como algo indecoroso, por debajo de usted, como grosero y quedarse quejándose de ello o puede volverse bueno en eso y usarlo para crear influencia, prominencia, prestigio, credibilidad, carrera de celebridad y éxito financiero. Es su elección. La factura del entrenador funciona con usted. Enfréntese a estas opciones. Algunos de los que eligen la puerta número uno perderán sus puestos actuales y se mudarán a escuelas más pequeñas y allí pueden muy bien encontrar felicidad, paz mental, un hogar y eso está bien. Muchos, sin embargo, se mudarán a escuelas más pequeñas y se sentirán confundidos y amargados por ello. Viven para siempre en envidia de los demás. Juzgan que son entrenadores menos calificados y menos capaces de lo que son. El mundo está lleno de personas así. Algunos elegirán la puerta número dos. Recibirán el mensaje. De alguna manera, se sentirán intelectual y emocionalmente bien con la forma en que realmente son las cosas. Comenzarán y aprenderán, se adaptarán y crecerán. Se convertirán en grandes promotores. Y esos son los entrenadores cuyos nombres usted y yo conoceremos. Este tipo podría iniciar una discusión en una habitación vacía. ¿ Cómo puedes tener éxito con una personalidad como esa? Buddy Ryan. Cuando era coordinador defensivo de los Chicago Bears, el entrenador en jefe de Earth, Ditka, el propietario, se encuentra con otros con su autopromoción bragadashio. Luego fue a ser entrenador en jefe en Filadelfia y en poco tiempo molestó tanto al propietario y a los medios locales que fue despedido. Luego, como coordinador defensivo de los Houston Oilers de la NFL, Buddy Ryan. Ryan perdió su potro y se metió primero en una discusión y luego en una pelea a puñetazos con el coordinador ofensivo en la banda durante un juego televisado a nivel nacional. Su pecado se mostró una y otra vez durante el juego y en los noticieros y Sports Illustrated en los periódicos y cada experto dijo que ahora nunca conseguiría otro trabajo como entrenador en jefe. Muchos colegas, escritores deportivos y otros se regocijaron por la desaparición de Buddy. Finalmente, su gran boca ha destruido su carrera como debería. Tan pronto como terminó la temporada, el dueño de los Phoenix Cardinals agarró a Buddy Ryan como un hombre que se ahoga agarrando un salvavidas y Buddy agarró el micrófono en la conferencia de

prensa e instantáneamente insultó a los entrenadores y jugadores anteriores. El propietario en cambio... Bueno, Phoenix, finalmente tienen un ganador aquí y 20 000 boletos de temporada vendidos como pan caliente. Leer lo que dijo Robert Ringer sobre la teoría del salto de rana en su libro Ganar a través de la intimidación literalmente cambió mi vida. Fue entonces cuando recibí el mensaje por primera vez. Déjenme ahora intentar resumir el mensaje. Esperando ser descubierto, ser reconocido, ser notado, ser designado. ser promovido garantiza una cosa y solo una vejez enfocarse en hacer lo que sea que usted hace mejor que nadie y confiar en que eso solo es suficiente y argumentar peligrosamente que debería ser suficiente garantiza una cosa y solo una larga vida de trabajo en el olvido si jesús hubiera estado en su ciudad natal trabajando como carpintero dando sus charlas en la reunión del club kiwanis local escribiendo libros que nunca se publicaron esperando ser descubiertos todos podríamos ser budistas zen hoy él era un promotor bastante audaz y grandilocuente convirtió el pan mojado en pescado curó a los ciegos hizo un berrinche por los mercaderes que rondaban el templo bueno, ya sabes la historia no tengo que contártela ya sabes la historia porque jesús fue un gran promotor capítulo 11 no es suficiente actuar según tus ideas el único camino confiable hacia el máximo éxito es la máxima acción mi colega orador jim rohn dice que cuando miras de cerca al individuo altamente exitoso en cualquier campo te alejas diciéndote a ti mismo no es de extrañar que le esté yendo tan bien mira todo lo que está haciendo bien hay una Muy buena prueba, si te siguiera durante una semana y registrara minuciosamente cómo pasas tu tiempo, qué hacías todos los días para avanzar en tu carrera o negocio, ¿ terminaríamos diciéndonos a nosotros mismos que no es de extrañar que le vaya tan bien, mira todo lo que está haciendo? La verdad es que la mayoría de las personas son intelectualmente perezosas, sorprendentemente curiosas en su adquisición de información y en sus negocios confían fácilmente en uno, dos o tres métodos para atraer clientes. Como consultor, francamente, no me alejo de la mayoría de los clientes diciendo que todo lo que está haciendo. En su mayoría, me digo a mí mismo que es un milagro que le vaya tan bien, mira lo poco que está haciendo. Una vez conocí a un quiropráctico que construyó consultorios de tres millones de dólares al año, no uno, tres médicos construyeron y vendieron uno, trasladaron otro, construyeron y vendieron otra comunidad y una vez una casualidad, baterías, un sistema, así que se corrió la voz y muchos médicos querían saber cómo lo hacía. Tantos, tanto que miles pagaron cada uno treinta mil dólares para venir a escucharlo exponer sus métodos en seminarios, pero el La esencia de su éxito era muy simple. Invariablemente, todos los médicos le hacían la misma pregunta: ¿ cómo puedo conseguir 30 pacientes nuevos este mes? ¿ cómo puedo conseguir 50 pacientes nuevos este mes? El número variaba, pero la pregunta siempre era la misma y también la respuesta del doctor: " No conozco una sola forma de conseguir 13 pacientes nuevos, pero conozco 30 formas de conseguir un paciente nuevo y las utilizo todas. Vea si necesita nuevos clientes para su negocio. No haga una sola cosa. Haga una docena de cosas. Si tiene un problema que resolver, no implemente una solución posible. Implemente, ¿no?". Uno de los oradores con los que aparecen con frecuencia en estos días es el reverendo Robert Schuller, y se ha hecho famoso por su historia de cómo enfrentó los sobrecostos masivos para completar la Catedral de Cristal. Enfrentado a la necesidad de 10 millones de dólares, hizo una lista de 10 formas diferentes en las que podría recaudar ese dinero y luego se puso a trabajar en todas ellas simultáneamente. Tome medidas para diversificar la forma en que le llegan el dinero y el éxito. La forma en que resuelve los problemas. Incluso la forma en que adquiere nueva información. y crecer como persona la curiosidad de los curiosos por cierto es algo maravilloso olvídate de la vieja cosa de la curiosidad mata al gato la curiosidad es lo que descubre oportunidades y hace ricas a las

personas el niño promedio de 5 a 10 años hace cientos de preguntas al día el adulto promedio solo hace un puñado es por eso que los niños tienen tanta energía y entusiasmo por vivir esta es también la razón por la que los adultos envejecen prematuramente y rápidamente la fuerza vital en sí misma proviene de la curiosidad y la creatividad siempre crea y descubre con entusiasmo cuando se convierte en fue allí e hizo eso tienes al menos un pie en la tumba ¿ qué tipo de acción produce los mayores resultados? sí, hay un tipo o clase de acción que produce los máximos resultados en un mínimo de tiempo gracias en parte al principio del impulso de nuevo es de jim rohn y escuché por primera vez sobre el increíblemente poderoso principio de una acción masiva la palabra clave aquí es masiva no acción diminuta no reacción débil no acción tentativa no haciendo la acción del agua no acción lenta y pesada acción masiva en 1946 un hombre llamado walter russell publicó sus filosofías en gran parte porque era una figura inusual más grande que la vida russell nunca pasó En su clásico libro Lead the Field Recordings, Earl Nightingale contó con un ligero sarcasmo acerca del hombre que llega a casa todos los días y le dice a su familia: ¿estoy cansado? Porque eso es lo que escuchaba decir a su padre todos los días cuando llegaba a casa del trabajo en un trabajo en condiciones que realmente justificaban la expresión de agotamiento. A menudo me impresiona lo poco que la gente está dispuesta a trabajar para obtener lo que insiste en querer. Déjame darte un ejemplo del principio de acción masiva en acción. Una mujer, Barbara L., me acorraló en un seminario. Se presentó como la directora ejecutiva de una empresa industrial especializada. En sus palabras, una mujer en un mundo de hombres me contó sus frustraciones y votos para encontrar financiación. Literalmente estaba rechazando contratos de fabricación lucrativos porque no podía encontrar financiación, las materias primas necesarias, la mano de obra y otros costos mientras estaba en producción y luego esperaba que le pagaran un mes más o menos después de la entrega. Habiendo dirigido una vez una empresa de fabricación especializada con problemas similares, instantáneamente sentí empatía e ideas por ella, pero primero le hice algunas preguntas y no me sorprendió descubrir que había intentado con la mayoría de los bancos locales, sufrió rechazo y prácticamente se dio por vencido. Por mi propia experiencia, sé que Barbara se había detenido en solo arañar la superficie de las posibles soluciones, pero no era diferente a la mayoría. La mayoría de las personas que se enfrentan a un problema piensan y prueban solo unas pocas soluciones y se dan por vencidas con bastante facilidad. Esta, por cierto, es la cruda verdad detrás de muchos de nuestros males y fracasos sociales popularizados. La mayoría de las personas que no pueden conseguir trabajo en realidad han renunciado a conseguir un trabajo. Las personas que no pueden salir de la asistencia social tienen una verdadera razón o han renunciado sinceramente a salir de la asistencia social. He aquí por qué esto es indiscutiblemente cierto porque hay personas como aquellos que han perseverado y han conseguido trabajos que han perseverado y han dejado de recibir asistencia social si uno puede, todos pueden, así que solo como ejemplo aquí estaba mi receta para barbara número uno fortalecer el paquete de propuestas y volver a contactar a cada banco que dijo que no, luego seguir contactándolos y actualizarlos cada 30 días número dos comunicarse con amigos, asociados, contactos de la comunidad, proveedores en busca de recomendaciones de otros prestamistas y/o alguien que tenga una relación de algún tipo con alguien de autoridad en uno de esos bancos número tres discutir diferentes formatos para el financiamiento línea de crédito de cuentas por cobrar renovables o préstamo a largo plazo basado en activos o pagarés a 90 días pedir a los bancos diferentes cosas número cuatro contactar a bancos fuera del mercado local dibujar un círculo de 300 millas alrededor de una planta y contactar a todos los bancos en ese círculo número cinco considerar un acuerdo de venta con arrendamiento posterior

con una empresa de arrendamiento para todo el equipo y mobiliario de la fábrica y las oficinas 6. contactar a la sba a través de la sba se pone en contacto con prestamistas certificados por la sba e investiga los servicios de préstamo preferidos de la sba para empresas propiedad de mujeres número siete obtener ayuda gratuita a través de la sba del cuerpo de servicio o ejecutivos retirados de la tierra de ejecutivos retirados para reforzar la propuesta del plan de negocios número ocho reunirse con proveedores clave y discutir términos creativos extendidos que podrían equivaler al mismo efecto que un préstamo o línea de crédito simultáneamente abrir conversaciones con nuevos proveedores alternativos que podrían usar el crédito como un medio para adquirir nuevos negocios número nueve considerar factorizar algunas cuentas por cobrar reunirse con empresas de vectorización y corredores 10 ofrecer a los clientes un descuento significativo por pagar entre el 50 y el 100 de los contratos por adelantado número 11 anunciar para prestamistas privados y ángeles número 12 formar una nueva sociedad limitada o corporación con inversores privados que servirá como financiamiento para negocios con fines de lucro préstamos contra las cuentas por cobrar de su otra empresa 13 franquiciadores que hacen franquicias de territorios de ventas exclusivos y usan las tarifas cobradas de eso para establecer su propio fondo de financiamiento 14. alterar la naturaleza de su negocio la mezcla de su negocio para que pueda obtener efectivo con el negocio de pedidos 15. a través de publicidad confidencial ciega poner todo el negocio a la venta y probar las aguas reunirse con empleados clave y discutir las posibilidades de ensamblar financiación de cuentas por cobrar o inversión de capital de los empleados ahora aquí está el truco que compartí con barbara haga las 16 cosas al mismo tiempo ahora mismo rápido cuando dirigía una empresa con la nariz pegada a la misma pared hice las 16 cosas en nuestro caso tuvimos éxito con los números 3 5 8 10 y 14. el número 10 solo alteró dramáticamente la situación del flujo de efectivo de la empresa a pesar de que todos me dijeron que los clientes de nuestra industria nunca pagarían por adelantado los pedidos de fabricación en tres meses convertimos a más de la mitad de los clientes existentes al pago por adelantado para un descuento del 10 pero si hubiéramos intentado uno hecho todo lo que pudimos antes de renunciar a uno luego intentamos hacer todo lo que pudimos con dos y luego intentamos tres es bastante obvio que el tiempo va a ganar y vamos a perder por supuesto ella podría haber respondido como lo haría la mayoría con cara de pocos amigos eso es mucho trabajo y podría haber dicho cómo se supone que voy a hacer todo eso pero no sé cómo hacer todas esas cosas o trabajaré hasta la medianoche todos los días para hacer todo eso etc. pero me complace informar que barbara encontró un banco certificado por la sba que obtuvo un préstamo a largo plazo que reemplazó todos sus otros financiamientos y proporcionó capital de expansión y encontró tres personas privadas felices de financiar grandes cuentas por cobrar individuales de nuevos contratos a medida que las necesita y no es de extrañar que barbara finalmente obtuvo su financiamiento mire todo lo que hizo ¿ podría cultivar la característica personal más valiosa de todas y cada una de las conocidas por el hombre? déjeme darle otro ejemplo que nos lleva a otro comportamiento de éxito importante recientemente en fort wayne indiana para mí un camión desastroso el equipo de instalación para la gira del seminario success 94 me llamó a mi habitación de hotel la tarde antes del evento para decirme que ninguno de mis productos estaba en el centro de convenciones todos en mi oficina hicieron todo lo que pensaron que podían hacer para corregir el problema para que ups entregara temprano al día siguiente para tratar de rastrear la ubicación del envío hicieron todo lo que pensaron que podían hacer pero aún así se detuvieron antes de hacer todo lo que podían hacer por más preocupados que estaban ¿por qué? porque muy pocas personas entienden la idea de negarse a aceptar algo menos que el éxito después de todo. se dieron por

vencidos se dieron por vencidos me esforcé a través de una serie de llamadas telefónicas y conversaciones finalmente conseguí al tipo que estaba parado en el muelle de recepción correcto en fort wayne indiana lo vendí y quiero decir vendido a levantarse temprano a la mañana siguiente llegar a su almacén y revisar el auto lleno de cajas que quedaron allí durante la noche para encontrar la mía y llamarme a las 7 am esa mañana con la buena noticia de que lo había hecho y un poco después de las siete am estaba al teléfono y tenía las cajas cargadas en su propia camioneta personal y las trajo al centro de convenciones indudablemente violando un puñado de regulaciones de la empresa y para ustedes cínicos no le ofrecí dinero nunca pidió dinero y cuando finalmente tratamos de darle dinero esa mañana lo rechazó ahora honestamente creo que no hice nada aquí que cualquier otra persona no pudiera haber hecho esto no fue una cuestión de talento simplemente me negué a aceptar nada menos que el éxito me mantuve en esto el tiempo suficiente y lo suficientemente duro como para tener un poco de suerte merecida encontré a un tipo como yo dos personas que pueden y llevarán el mensaje a garcia si no conoces la historia del hombre quien llevó el mensaje a garcía lo he reimpreso aquí revela la característica más preciada en la tierra un mensaje a garcía en todo este asunto cubano hay un hombre destacado en el horizonte de mi memoria como marte en el perihelio cuando estalló la guerra entre españa y estados unidos era muy necesario comunicarse rápidamente con el líder de los insurgentes garcía estaba en algún lugar de la inmensidad montañosa de cuba nadie sabía dónde el presidente debía asegurar su cooperación y rápidamente qué hacer alguien le dijo al presidente hay un tipo llamado rowan encontrará a garcía para usted si alguien puede enviaron a buscar a rowan y le dieron una carta para que se la entregara a garcía cómo el tipo llamado rowan tomó la carta la selló en una bolsa de piel de aceite se la ató al corazón en cuatro días desembarcó de noche frente a la costa la costa de cuba desde un bote abierto desapareció al otro lado de la isla después de haber atravesado el país hostil a pie y entregado su carta a garcía son cosas que no tengo ningún deseo especial ahora de contar en detalle el punto que deseo señalar es este mckinley dio rowan una carta para ser entregada a garcia rowan cogió la carta y no preguntó dónde está por el eterno hay un hombre cuya forma debería ser fundida en bronce inmortal y la estatua juega en cada universidad de la tierra no es aprendizaje de libros lo que necesitan los jóvenes ni instrucción sobre esto y aquello sino un endurecimiento de las vértebras que hará que sean leales a una confianza para actuar con prontitud concentrar sus energías hacer la cosa llevar un mensaje a garcia el general garcia ya está muerto pero hay otros garcias ningún hombre que se haya esforzado por llevar a cabo una empresa donde se necesitaban muchas manos pero que a veces se ha sentido casi horrorizado por la imbecilidad del hombre medio la incapacidad o falta de voluntad para concentrarse en una cosa y hacerla ayuda descuidada falta de atención tonta duda indiferencia y trabajo a medias parecen la regla y ningún hombre tiene éxito a menos que por las buenas o por las malas o amenazas fuerce o soborne a otros hombres para que le ayuden o tal vez dios en su bondad realice un milagro y le envíe un ángel de luz como asistente tú lector pon este asunto a prueba estás sentado ahora en tu oficina hay seis oficinistas llama a alguien y haz esta solicitud por favor mira en la enciclopedia y hazme un breve memorando sobre la vida de corregio con el oficinista tranquilamente di sí señor o ve a la tarea y ve a la tarea o tu vida él no lo hará te mirará con ojos de pez y hará una o más de las siguientes preguntas quién era él qué enciclopedia dónde está la enciclopedia me contrataron para eso no te refieres a bismarck qué le pasa a charlie haciéndolo está muerto ¿hay prisa debo traerte el libro y dejar que lo busques tú mismo qué quieres saber para y te digo diez a uno que después de que hayas respondido las preguntas y explicado cómo encontrar la información y por qué la quieres el oficinista se irá y llamará a uno de los otros

oficinistas para que lo ayude a tratar de encontrar a garcia y luego regresará y te dirá que no existe tal hombre por supuesto puedo perder mi apuesta pero de acuerdo con la ley del promedio no lo haré ahora si eres sabio no te molestarás en explicarle a tu asistente que kureho está indexado bajo el mar no en el caso pero sonreirás muy dulcemente y dirás no importa y caramba levántate tú mismo en esta incapacidad para la acción independiente esta estupidez moral esta debilidad de la voluntad esta falta de voluntad para agarrar y levantar alegremente estas son las cosas que ponen al socialismo seguro tan lejos en el futuro si los hombres no actúan por sí mismos ¿qué harán cuando el beneficio de su esfuerzo es para todos un primer oficial con un garrote travieso y anudado parece necesario y el miedo a recibir el rebote el sábado por la noche mantiene a muchos trabajadores en su puesto anunciado para un taquígrafo y 9 9 de cada 10 que aplican no pueden ni deletrear ni a la manera del punk y no creen que necesariamente puede alguien así escribir una carta a garcía ves que el contable me dijo un hombre extranjero en una gran fábrica sí ¿qué hay de él? bueno, es un buen contable pero si lo enviara a un recado podría cumplir el recado bien y por otro lado podría parar en cuatro tabernas en el camino y cuando llegara a la calle principal olvidaría para qué ha sido enviado ¿ puede un hombre así ser confiado para llevar un mensaje a garcía? recientemente hemos estado escuchando mucho modelo y simpatía expresada por los habitantes oprimidos del taller clandestino el vagabundo sin hogar que busca un empleo honesto y con todo eso a menudo van muchas palabras duras para los hombres en el poder no se dice nada sobre un empleador que envejece antes de tiempo en un vano intento de crecer o ponerse desaliñado nunca hace bien en hacer un trabajo inteligente y su largo y paciente esfuerzo por obtener ayuda que no hace más que bajar cuando se le da la espalda en cada tienda y fábrica hay un proceso de eliminación constante en curso el empleador está constantemente enviando ayuda que ha demostrado su incapacidad para promover los intereses del negocio y otros están siendo contratados no importa cuán buenos sean los tiempos esta clasificación continúa solo si los tiempos son difíciles y el trabajo deja cicatrices la clasificación se hace mejor pero fuera y para siempre cómo se van los incompetentes e indignos es una supervivencia del más apto el interés propio promueve que cada empleador mantenga a los mejores aquellos que pueden llevar un mensaje a garcía conozco a un hombre de dotes realmente brillantes que no tiene la capacidad de manejar un negocio propio y sin embargo es absolutamente inútil para cualquier otra persona porque lleva consigo constantemente la insana sospecha de que su empleador lo está oprimiendo o tiene la intención de oprimirlo no podría dar órdenes y no las recibirá si se le da un mensaje para que se lo lleve a garcía su respuesta probablemente sería tómalo tú mismo esta noche este hombre camina por las calles buscando trabajo el viento silbando a través de su abrigo raído nadie que lo conozca se atreve a contratarlo porque es un verdadero agitador del descontento es inmune a la razón y lo único que puede impresionarlo es la punta de una gruesa bota del número nueve por supuesto sé que alguien tan moralmente deformado no es menos golpeado que un lisiado físico pero en nuestra compasión dejemos caer un nivel dos para los hombres que se esfuerzan por llevar adelante una gran empresa cuyas horas de trabajo no están limitadas por el silbato y cuyo cabello se está volviendo blanco rápidamente a través de la lucha por mantenerse a raya sin la indiferencia el sueño la imbecilidad y la crueldad y la gratitud que, si no fuera por su empresa, serían ambas hambriento y sin hogar he planteado el asunto con demasiada fuerza posiblemente lo he hecho pero cuando todo el mundo ha hecho un tugurio desean decir una palabra de simpatía por el hombre que sucede al hombre que contra grandes probabilidades ha dirigido los esfuerzos de otros y habiendo tenido éxito descubre que no hay nada en ello nada más que oso aburrido y ropa he llevado un balde de comida y trabajado por un salario diario y también

he sido empleador de mano de obra y sé que hay algo que decir de ambos lados no hay excelencia per se en la pobreza los harapos no son una recomendación y no todos los empleadores son violadores y prepotentes más de lo que todos los hombres pobres son virtuosos mi corazón está con el hombre que hace su trabajo cuando el jefe está fuera así como cuando está en casa y el hombre que cuando se le da una carta para García toma tranquilamente la misiva sin hacer preguntas idiotas y sin ninguna intención latente de reírse o tirarla a la alcantarilla más cercana o de no hacer nada a menos que entregarla nunca es despedido ni tiene que hacer una huelga por salarios más altos la civilización es una larga y ansiosa búsqueda de precisamente eso individuos cualquier cosa que un hombre así pida se le concederá se le busca en cada ciudad, pueblo y aldea en cada oficina, tienda, almacén y fábrica el mundo clama por algo así se le necesita y se le necesita desesperadamente el hombre que puede llevar un mensaje a garcía capítulo 12 tome acción para convertir el fracaso en éxito una vez vi a un perro particularmente ordinario aferrarse a la pierna de un cartero el cartero sacudió su pierna pero el perro se aferró gruñendo amenazadoramente el cartero pateó al perro con su otra pata el perro se aferró el cartero drogó al perro por la acera el perro se aferró el cartero roció al perro con gas pimienta golpeó al perro en la cabeza con su saco de correo balanceó su pata perro atado a un tronco de árbol el perro se aferró pensé para mí mismo hay una versión canina de dan kennedy en su libro superventas nadar con los tiburones harvey mckay cuenta que fue rechazado por todas sus instituciones crediticias locales luego dibujó un círculo de tres pulgadas en el mapa alrededor de su ciudad y llamó a todos llamó a todos los bancos dentro de ese círculo también lo rechazaron dibujó un círculo más grande finalmente obtuvo su préstamo, dice que seguiría dibujando círculos cada vez más grandes si no se hubiera conectado, le creo si miras a la mayoría de los empresarios de gran éxito no encontrarás talento, inteligencia, educación o recursos notablemente superiores los millonarios hechos a sí mismos son personas sorprendentemente comunes y a menudo sorprendentemente poco inteligentes por el contrario, un pequeño porcentaje de los miembros de mensa son millonarios hechos a sí mismos, así que no es inteligencia, en cambio, parece tener mucho que ver con una especie de profunda terquedad la forma en que lidias con el fracaso determina si alguna vez llegas a lidiar con el éxito o no una investigación supervisada por un profesor de la universidad de toulon reveló que el empresario promedio pasa por 3,8 fracasos antes de lograr un éxito significativo en realidad toda la experiencia empresarial es una de fracasos frecuentes e interrumpida por éxitos ocasionales toda la experiencia de venta es una de rechazo frecuente rechazo interrumpido por aceptación ocasional marketing indirecto lo llamamos prueba no fracaso sino muchas más pruebas fallado y éxito sigue adelante, cáete, avergüénzate mucho rápido hay un valor en cometer errores el general schwarzkopf discutió una situación que encontró en la que si un Se tomaron muchas decisiones y se tomaron medidas y el 49 por ciento resultó mal. Todos seguirían estando muy por delante de donde estaban si no se hubieran tomado decisiones ni se hubieran tomado medidas. Yo digo que te equivocas y te caes. Lo contrario requiere vivir con el miedo constante al error y esa es una existencia triste y lamentable. Tienes que ver cada logro significativo como el resultado final de una cierta cantidad de éxitos pero también de una cierta cantidad de fracasos. Billy Crystal es, mientras escribo esto, uno de los productos cómicos más populares de Hollywood. Los urbanitas fueron un gran éxito y dieron a luz una secuela, pero no olvidemos su película Mr Saturday Night, en la que creía profundamente, que estaba muerta al llegar a los cines y que fue una gran decepción para él personalmente. Todos en todos los niveles que intentan hacer algo se equivocan y se caen. Anoche vi al actor Dead Dancing en el programa de David Letterman. Danson se tomó sus caídas de Letterman por su muy publicitada

relación con Whoopi Goldberg. Más memorable por la aparición de Danton en su Friar's Club Roast y la cara pintada de negro, donde pronunció un monólogo notablemente obsceno y humor racista que ofendió a los asistentes y se convirtió en noticia importante durante días letterman extrajo unas cuantas pintas de sangre y se rió a expensas del baile venir al programa y dejar que se discutiera ese tema fue ciertamente un gran riesgo y supongo que ted era plenamente consciente del riesgo de salir pareciendo un bufón o peor, pero se arriesgó, se ocupó del asunto y creo que se mostró como un tipo decente y afable que usó un juicio muy malo en una ocasión tiene sentido del humor y humildad sobre su propia situación y puede recibir sus golpes como un hombre creo que su valor subió como resultado de esa entrevista si no estás dispuesto a tomar acciones de riesgo que pueden costarte vergüenza financiera personal o de otro tipo, no vas a tomar mucha acción en absoluto, así que adelante, métete en problemas, cáete, avergüénzate y hazlo lo más rápido que puedas, aprende todo lo que puedas sobre la marcha, pero hagas lo que hagas, no te dejes aprisionar por el miedo a cometer errores la muerte de un actor una de las historias más tristes que salieron de hollywood el año pasado fue la bastante Historia variada de la muerte de un joven actor llamado Barry Brown. Interpretó papeles principales en Mala compañía y Daisy Miller. Era un actor de promesa inusual, pero tuvo la desgracia de hacer su mejor trabajo en películas que de una manera u otra no tuvieron éxito, ya que le resultó cada vez más difícil conseguir papeles. Se deprimió, comenzó a beber mucho y a comportarse de manera errática. Lo encontraron en su casa con un disparo en la cabeza con una pistola y quedó moteado por dentro. Sus amigos teorizaron que había estado jugando a la ruleta rusa y que no había tenido la intención de suicidarse. Barry Brown murió a los 27 años. Tenía talento, apariencia e inteligencia. Lo único que le faltaba era la única cualidad que, si falta, puede hacer que el resto sea inútil. Le faltaba la capacidad de aguantar, la fuerza emocional necesaria para rechazar el rechazo y seguir volviendo por más. Es lo mismo en muchas profesiones, por supuesto, desde vendedor hasta saxofonista. El individuo que arriesga algo de sí mismo en la actuación tiene que soportar un poco el rechazo, así escribió Bruce Cook, editor colaborador de la revista American Film, en un artículo para el Wall Street Journal hace unos años. Esta historia es aún más Trágico cuando se considera que debe ser representativo de decenas de miles de historias similares, algunas contadas, otras no, de personas que se dieron por vencidas. Son historias como estas las que prueban que el talento, el genio y la educación no son garantías de éxito. De hecho, la historia de los negocios estadounidenses está llena de historias de personas que carecen de esas cualidades, pero la fuerza y la perseverancia han logrado lo increíble. Uno tiene que preguntarse cuánto mejor sería Estados Unidos como nación en todos los aspectos si los mejores y los más brillantes también fueran los más persistentes. Probablemente lo mejor de estar en el negocio por cuenta propia es que no hay nadie a quien dar una carta de renuncia cuando las cosas se ponen difíciles. El industrial CF Kettering dijo que nadie habría cruzado el océano si hubiera podido bajarse del barco en la tormenta. No puedo recordar cuántas veces quise renunciar y no lo hice, principalmente porque no pude. En mi experiencia, mucho más éxito comercial proviene puramente de la persistencia que de la invención o la inversión. Hay mucho que decir sobre simplemente no darse por vencido. Entonces, ¿ cómo se convierte el fracaso en éxito primero simplemente aguantando? Muy a menudo, el fracaso se transforma en éxito simplemente como resultado de la persistencia. Ernest Hemingway supuestamente reescribió El viejo en el mar 200 veces y probó 44 finales diferentes para un adiós a las armas. Sigue probando un enfoque ligeramente diferente, pero sigue intentándolo. El perspicaz escritor Ben Stein dice que el fracaso es como un maestro paciente que nos dice que no, eso no funcionará. Pruébalo un poco diferente o tal vez de manera muy diferente. Si miras el fracaso como

un entrenador, como un gerente que te anima a probar diferentes enfoques, obtienes una idea mucho mejor de lo que es el fracaso. En segundo lugar, al buscar diligentemente la oportunidad oculta de citar proverbios y refranes, nada es bueno o malo como parece a primera vista y cuando una puerta se cierra, otra se abre. Personalmente, cada gran desastre, decepción y tragedia en mi vida ha llevado directamente a una mayor oportunidad o beneficio cada vez, pero solo puedes encontrar lo que buscas. Ve lo que esperas ver. ¿Hay excepciones? Supongo que hay algunos fracasos en los que no he podido descubrir ninguna oportunidad de beneficio inmediato y aquellos que se dejan de lado como asuntos pendientes en lugar de fracaso permanente han producido con el tiempo un valor enorme, pero estas excepciones son pocas y distantes entre sí. En tercer lugar, al tomar decisiones rápidas. La acción constructiva, detenerse es lo peor que puedes hacer. Me pregunto cuántos tiros falló Michael Jordan en su carrera profesional de baloncesto. Incluso cuántos tiros cruciales falló. Bueno, una cosa es segura. Cuando falló uno, no corrió al banquillo, llamó al entrenador, lo sacó del juego, se sentó en el banquillo, le puso una toalla en la cabeza y se negó a lanzar otro tiro durante el resto del juego. ¿Qué hizo cuando falló? Lo hizo tan pronto como pudo. Lanzó otro tiro. Cotton Fitz Simmons, un suéter blanco y el entrenador, ahora en la gerencia de Phoenix Sun, dice que a veces tienes que dejar que el jugador simplemente lance para salir de una mala racha. No detenerse no es la respuesta. En cambio, como con la mayoría de los problemas, la acción es el único antídoto verdadero. Epílogo. A esta altura, ya deberías haber comprendido el secreto definitivo del éxito que se te presentó varias veces a lo largo de este libro. Las personas que viven este secreto son las personas más respetadas y admiradas, influyentes y poderosas, exitosas y felices del planeta. Me gustaría agregar una discusión muy breve sobre solo una aplicación de este secreto y señalar rápidamente que, como todos los consejos, es más fácil decirlo que hacerlo. que al igual que el doctor gordo yo podría soportar tomar mi propia medicina con más frecuencia pero eso no disminuye la importancia de las ideas en el largo y a menudo peligrosamente aburrido viaje de phoenix a los a las vegas hay señales colocadas con frecuencia en lugares de accidentes mortales advirtiendo a los conductores de no conducir si han estado bebiendo no conducir si están fatigados las señales dicen que hay una última vez para todo dile a tu esposa o a tu esposo que lo amas más a menudo especialmente díselo hoy porque puede que se vayan mañana detente y ten una conversación amistosa con tu mamá papá amigo el chico del quiosco de periódicos de la esquina tómate solo unos minutos para esto más a menudo de lo que lo haces especialmente hoy puede que se vayan mañana hay una última vez para todo llamé para hablar con un amigo el otro día otra empresaria tan ocupada como obsesionada como yo no estaba cuando volvió a llamar dijo casi disculpándose y riley yo estaba fuera teniendo una vida había salido a almorzar con alguien 100 no relacionado con su negocio sea lo que sea que realmente disfrutas haciendo realmente realmente realmente disfrútalo la próxima vez que lo hagas hay una última vez para todo cuando vayas a tu trabajo o lugar de trabajo un día agradece que tienes uno y da lo mejor de ti mañana miles perderán sus trabajos y entonces tal vez deseen haber hecho las cosas de manera muy diferente mañana mil empresarios cerrarán las puertas de sus negocios y entonces tal vez se pregunten qué podría haber sucedido si hubieran hecho publicidad más creativamente y vendido más agresivamente lo que vayas a hacer hoy da lo mejor de ti y toma de ello lo mejor que puedas hay una última vez para todo